JIM ROHN

Vũ Thanh Nhàn *dịch*



CHÌA KHÓA THÀNH CÔNG



NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG


THAIHABOOKS
Phụng sự để dẫn đầu

BA MƯƠI NĂM TRƯỚC tôi được mời đến chia sẻ kinh nghiệm với một nhóm những người làm dịch vụ ở Beverley Hills. Người ta truyền tai nhau nên tôi đã được mời đến nói chuyện với những nhóm dịch vụ khác. Sau đó, một đồng nghiệp đã mời tôi nói chuyện với đội marketing và kinh doanh của anh ta, và đề nghị trả thù lao cho tôi. Lúc đấy, tôi nhận ra rằng mọi người đã tìm được điều gì đó có giá trị trong những kinh nghiệm mà tôi chia sẻ. Kể từ đó, tôi đã đi khắp thế giới để đáp lại những lời mời như vậy. Tôi thấy những cuốn sách của mình được bán ở rất nhiều nước, và mặc dù tôi chủ yếu chỉ là một doanh nhân, nhưng giờ thì việc diễn thuyết chiếm vai trò lớn và đem lại lợi nhuận trong công việc kinh doanh của tôi.

Mặc dù tôi chưa bao giờ hoàn toàn thoải mái khi đứng trên sân khấu, nhưng một trong những điều khiến tôi cảm động nhất trong cuộc đời là nhận được phản hồi từ khán giả và độc giả, những người đã lắng nghe câu chuyện của tôi bằng cả trái tim, thay đổi nó cho phù hợp với bản thân cũng như đúc rút được điều gì đó để cải thiện sức khỏe, cuộc sống gia đình, các mối quan hệ và công việc của họ. Tôi hi vọng rằng qua việc mua và đọc cuốn sách này, bạn có thể trở thành một người trong số họ, rút ra được những điều có giá trị từ những gì tôi nói.

Tôi đảm bảo tiền bạc và thời gian bạn dành cho những trang sách này là xứng đáng. Nhất là thời gian. Tôi học được rằng bạn có thể luôn kiếm được nhiều tiền hơn nhưng bạn không bao giờ có thể có thêm thời gian. Nhưng đừng đọc lướt từ đầu đến cuối. Hãy ghi chú, thi thoảng dừng lại, đặt cuốn sách xuống, gấp nó lại. Và nếu cuộc sống của bạn thay đổi theo chiều hướng tốt lên nhờ cuốn sách này, thì tôi rất vui được nghe tin từ bạn nếu chúng ta có dịp gặp nhau.

Jim Rohn

Những nền tảng cơ bản

PHẢI NÓI TRƯỚC là những điều tôi nêu ra có thể gây tranh cãi. Nếu tôi có thể kích thích bạn suy nghĩ, thì tôi coi điều đó là có giá trị. Không một ai biết hết được mọi chân lí. Tôi không khẳng định rằng mình biết tất cả, nhưng tôi đã tìm được một số câu trả lời. Tôi đã sử dụng chúng và chúng mang lại rất nhiều lợi ích cho đời sống cá nhân cũng như công việc của tôi, đó là điều mà tôi muốn chia sẻ với bạn.

Bạn không cần phải làm theo mọi điều tôi nói, nhưng tôi hi vọng bạn sẽ lĩnh hội những điều bạn thấy hợp lí, nghĩ về nó, hãy thử và thay đổi nó cho phù hợp với bản thân mình.

Không một ai biết hết được mọi chân lí.

TÔI LỚN LÊN Ở MỘT ngôi làng nhỏ ở Idaho, Hoa Kì. Tôi tốt nghiệp trung học và vào đại học được một năm thì bỏ học. Năm 19 tuổi, tôi có việc làm và ngu ngốc nghĩ rằng, nếu tôi đủ khôn ngoan để có được một công việc, thì nghĩa là tôi đã đủ khôn ngoan rồi. Sau đó tôi gặp một quý cô trẻ đẹp, người đã trở thành vợ tôi, và tôi đã hứa trời hứa biển với cô ấy. Cô ấy đã tin vào những lời hứa đẹp đẽ của tôi về việc chu du khắp thế giới, về sự giàu có, danh tiếng và tương lai, thế là chúng tôi đã kết hôn. Chúng tôi bắt đầu cuộc sống gia đình, và dần dần chúng tôi bắt đầu thụt lùi.

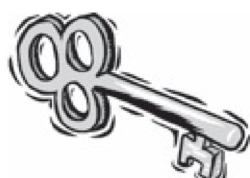
Tôi làm việc cật lực, nhưng chúng tôi chi tiêu nhiều hơn thu nhập, và những lời hứa của tôi với gia đình vẫn giậm chân tại chỗ. Tôi chẳng đầu tư gì cho tương lai của mình cả. Các chủ nợ hối thúc, tôi tuyệt vọng, khánh kiệt và tìm cách cải thiện tình hình khi tôi 25 tuổi. Tôi đã nghĩ đến việc quay trở lại trường nhưng đó là một quyết định khó khăn vì còn vướng bận gia đình. Và tôi chẳng có gì để khởi nghiệp kinh doanh cả.

Thế rồi vận may đã đến với tôi. Tôi gặp một người đàn ông rất giàu có, ông Earl Shoaff. Một người bạn của tôi làm việc cho ông ấy và giới thiệu tôi với ông. Trong vòng vài phút gặp mặt, ông đã khiến tôi mở mang tầm mắt. Ông giàu có nhưng rất gần gũi, dễ nói chuyện, và tôi đã bị ấn tượng bởi triết lí sống đặc biệt của ông.

Sau đó tôi đã nghĩ rằng cách để thay đổi số phận của mình là ở cạnh một người như vậy và học hỏi từ ông ấy. Ước mơ của tôi đã thành sự thật, ông Shoaff thuê tôi và tôi đã làm nhân viên của ông được 5 năm trước khi ông qua đời ở tuổi 49. Trong thời gian này ông đã dành thời gian để chỉ bảo tôi và truyền cho tôi những kiến thức về việc làm thế nào ông có được cuộc sống thịnh vượng và hạnh phúc.

Tôi biết được ông chỉ học đến lớp chín. Ông chưa từng học đại học nhưng những điều ông nói với tôi đã thay đổi cuộc đời tôi, thay đổi tình hình tài chính của tôi, thay đổi tất cả mọi thứ. Lúc tôi 31 tuổi, tôi đã là một triệu phú. Ông Shoaff đã dạy tôi về kinh tế học, nhưng quý giá hơn cả là những cuốn sách ông đã bảo tôi đọc, những điểm cần thay đổi trong tính tình và cách ăn nói của tôi mà ông đã chỉ ra.

Tôi sẽ luôn biết ơn ông vì những gì ông đã dạy cho tôi.



Chương 1

Của tôi và của bạn. Rõ ràng là bạn chân thành dành thời gian và tiền bạc vào cuốn sách này. Nhưng hãy nhớ rằng: sự thành thật không phải là thước đo cho sự thật. Đừng có ý nghĩ sai lầm rằng, "Hẳn là ông ấy đúng, vì ông ấy quá thành thật". Có thể sai một cách chân thành. Chỉ có duy nhất sự thật mới kiểm chứng được sự thật. Tôi hi vọng rằng bạn sẽ thấy những gì tôi viết vừa chân thành vừa trung thực.

Không gì quyền năng hơn một ý tưởng đến đúng lúc.

Không gì quyền năng hơn một ý tưởng đến đúng lúc. Ý tưởng đó có thể rất có giá trị. Hi vọng bạn sẽ tìm được những ý tưởng trong cuốn sách này hỗ trợ cho bạn trong những quyết định về đời sống cá nhân, gia đình cũng như công việc, và hi vọng đây sẽ là thời điểm tốt cho bạn. Tôi không biết thế nào là đúng thời điểm trong cuộc đời bạn nhưng đây có thể là thời điểm hợp lí để bạn sắp xếp những mục tiêu mới và tìm kiếm sự bứt phá mới trong cuộc sống. Đây có thể là lúc để hướng về phía trước, nghĩ về người mà bạn muốn trở thành, công việc và số tiền bạn muốn có.

Bạn không thể thay đổi mọi người, nhưng bạn có thể thay đổi chính bản thân mình.

Cảm hứng có đôi chút bí ẩn. Ai mà biết được tại sao một số người thì được truyền cảm hứng và số khác thì không? Có những người bỏ tiền mua cuốn sách này trong khi những người khác thì không. Một số người rất hào hứng đọc, số khác thì lại không quan tâm. Tôi gọi đó là bí ẩn của tâm trí. Có một câu chuyện kể rằng ngày nhà thờ Thiên Chúa giáo bắt đầu hoạt động, nhà truyền giáo đã thuyết giảng trước công chúng và đã có rất nhiều phản ứng khác nhau. Một số người bối rối. Một số thì cười nhạo và nhạo báng nhà truyền giáo. Một số nghe được nhưng lại rất lơ mơ. Nhưng một số người tin tưởng và con số này vào khoảng 3.000 người. Như chúng ta được biết thì nhà truyền giáo đã không lãng phí thời gian để giải đáp cho những người còn đang mông lung, hoặc ngăn chặn những người chế nhạo hay khai sáng những người không biết gì. Bài học ở đây là bạn không thể thay đổi mọi người. Tôi đã từng phí phạm nhiều thời gian để cố gắng thay đổi mọi người. **Nhưng mọi người có thể thay đổi chính bản thân họ.** Tất cả những gì chúng ta có thể làm là làm một tấm gương tốt và trao đi tất cả những kiến thức mà chúng ta có, phần còn lại tùy thuộc vào Chúa, vào hoàn cảnh và bản thân chính người đó. Tôi nhận thấy rằng nếu bạn chia sẻ kinh nghiệm của bản thân một cách chân thành với một người thì họ có thể sẽ sẵn sàng thay đổi, chỉ là bạn không biết được mà thôi.

Mọi người đều cần những hướng dẫn nhỏ trong việc kinh doanh, cuộc sống gia đình hoặc sức khỏe của họ. Đó là những gì tôi muốn làm – đưa ra những hướng dẫn nhỏ.

Việc đưa những lời của tôi vào cuộc sống của bạn tùy thuộc vào bạn. Tôi muốn bạn đạt được những kết quả cụ thể, nhưng để làm được điều này bạn phải đưa được những hướng dẫn này vào hoàn cảnh cá nhân của bạn – thu nhập, sức khỏe, cuộc sống gia đình, tài khoản ngân hàng của bạn.

Lễ tạ ơn dường như mở đường cho việc nhận được nhiều hơn. Tính hoài nghi ngăn dòng chảy của những ý tưởng hay, nhưng sự biết ơn với nền giáo dục, sự tự do, dân chủ, nền văn hóa, sức khỏe và cơ hội sẽ mở ra nhiều may mắn.

Dù bạn đã học hỏi được những gì, thì cũng hãy sẵn sàng học hỏi thêm. Đôi khi, trong câu lạc bộ triệu phú mà tôi là thành viên, có một tỉ phú tới và nói chuyện với chúng tôi vì chúng tôi luôn muốn học hỏi thêm.

Tôi biết tôi có thể hay gây tranh cãi, nhưng mục tiêu của tôi là kích thích suy nghĩ, chứ không phải đưa ra tất cả những câu trả lời. Những câu trả lời có thể nằm trong bản thân bạn; tôi hi vọng chúng ở đó. Nhưng bằng cách lắng nghe, bạn có thể nắm bắt được những ý tưởng và ý kiến của người khác đồng thời cải tiến chúng nếu cần thiết. Tranh luận là yếu tố quan trọng để hoàn thiện một ý tưởng hay, và tôi mong bạn hãy xem xét những ý tưởng trong cuốn sách này với một người khác. Hãy tự hỏi, "Làm thế nào những ý tưởng này lại đi ngược lại kinh nghiệm của mình?" Hãy chắc chắn rằng bất cứ hành động nào bạn thực hiện sau đó cũng đều là sản phẩm đến từ kết luận của riêng bạn. Đừng chỉ hành động dựa trên những gì người khác nói mà không tranh luận và cải tiến những ý kiến đó cho mình. Tất nhiên, bạn vẫn có thể mắc sai lầm nhưng bạn luôn có thể tiếp tục hoàn thiện. Tôi gọi đây là phương pháp học hỏi nhanh: Bạn lấy một khái niệm, tách nhỏ chi tiết, cải tiến và áp dụng nó vào kinh nghiệm của riêng bạn.

Có một thế giới đang không ngừng xoay chuyển bên ngoài những trang sách này và đôi khi rất khó để gác tất cả mọi thứ khác – gia đình, công việc, khách hàng – sang một bên trong một thời gian. Hãy tập trung.

Dành trọn tâm trí bạn cho những trang sách này.

Trước khi tiếp tục, tôi muốn đưa ra một cái nhìn tổng quan về những nền tảng tôi đã đề cập trong những cuốn sách khác của mình. Thầy tôi, ông Shoaff, đã nói về "nửa tá những điều tạo nên 80% sự khác biệt." Tôi đã rút ra năm yếu tố chính để có cuộc sống thành công.

Điều này xuất phát từ việc sử dụng tâm trí của bạn để suy nghĩ về cách xử lí những ý tưởng và thông tin. Quá trình này thiết lập một hệ thống chỉ dẫn để chúng ta làm chủ cuộc sống về mặt tình cảm, kinh tế, tinh thần và mọi mặt khác. Điều đó là cần thiết để tránh những nguy cơ và tận dụng lợi thế của những cơ hội. Bạn cần một hệ thống chỉ dẫn tốt mỗi khi bước ra khỏi cửa. Nếu hệ thống chỉ dẫn của bạn bị lỗi, bạn sẽ mắc phải những sai sót nghiêm trọng khi phán đoán.

Hệ thống này cần phải được liên tục cải thiện. **Triết lí là yếu tố quan trọng trong cách cuộc sống của bạn vận hành - chiếc xe bạn lái, nơi bạn sinh sống, những gì bạn khoác lên mình, những gì bạn kiếm được**. Trước đây tôi đã không nghĩ đến điều đó. Khi tôi 25 tuổi và rơi vào cảnh túng thiếu, tôi đã lập một danh sách những lí do khiến cuộc sống của tôi không được tốt đẹp. Tôi đổ lỗi cho chính phủ, các khoản thuế, những mối quan hệ tiêu cực, hôn nhân, thời tiết. Thầy tôi không chấp nhận danh sách những nguyên nhân gián tiếp của tôi. Ông nói với tôi rằng vấn đề với danh sách của tôi là không có tên tôi trong danh sách đó! Tôi đang chờ đợi một cơn gió đưa tôi tới nơi tôi muốn đến.

Căng buồm để tận dụng tối đa sức gió.

Tất cả chúng ta đều cần một cơn gió đưa chúng ta tới ước mơ của mình nhưng chúng ta chẳng thể làm được gì nhiều với cơn gió đó. Chúng ta không thể thay đổi nó, nhưng chúng ta có thể đón lấy nó. Nếu bạn đang chờ đợi một cơn gió mạnh thổi tới, bạn cần phải **căng buồm** để tận dụng tối đa sức gió. Đó chính là triết lý: sử dụng tâm trí suy nghĩ để có thể tinh chỉnh việc căng buồm của bạn. Những cuộc nói chuyện với những người mà bạn

ngưỡng mộ, cuộc đối thoại từ những bộ phim hay, lời bài hát, bài giảng, tài liệu và những buổi hội thảo, tất cả có thể giúp bạn liên tục cải thiện hệ thống chỉ dẫn và căng một cánh buồm chuẩn hơn.

Thầy tôi đã giúp tôi căng một cánh buồm tốt hơn, và đời sống kinh tế sáu năm tiếp theo của tôi đã đi từ túng thiếu đến giàu có. Tại sao? Không phải vì gió đã đổi chiều mà vì tôi đã căng buồm tốt hơn so với khi tôi ở tuổi 19 tới 25. Tất cả những yếu tố khác trong cuộc sống của tôi đều giống như trước nhưng tôi đã thay đổi. Tôi tin rằng những ý tưởng đó trong cuốn sách này sẽ giúp bạn căng buồm để bắt trọn bất cứ điều gì cơn gió thổi tới. Chúng ta không biết gió sẽ thổi theo hướng nào nhưng bạn có thể căng buồm lên, điều đó sẽ giúp bạn tránh những tảng đá mà người khác mắc cạn. Trong khi những người khác chỉ đơn giản là đang kiểm tra hướng gió, thì bạn có thể chuyên tâm vào việc tự học hỏi để có thể đón lấy bất cứ cơn gió nào thổi bạn đến với những giấc mơ của mình.

Sai lầm là những kinh nghiệm mà chúng ta có thể học hỏi.

Hãy có một thái độ tốt về **quá khứ**. Hãy đối xử với quá khứ như thể nó là một ngôi trường hay một người thầy mà bạn có thể học hỏi. Đừng để quá khứ đánh bại bạn, mà hãy để nó dạy cho bạn những bài học. Đừng chịu đựng nó như một gánh nặng: nếu bạn nặng nhọc mang vác qua khứ, bạn sẽ trở nên quá mệt mỏi để tận dụng tối đa những cơ hội. Nó sẽ ảnh hưởng đến sức khỏe của bạn. Bạn có thể đã mắc phải những sai lầm nhưng tất cả chúng ta ai cũng vậy! Điều đó tạo ra kinh nghiệm và chúng ta có thể học hỏi từ đó.

Bạn cảm thấy thế nào về **tương lai** là điều rất quan trọng. Hãy có một thái độ lạc quan hướng đến tương lai. Bạn cần có một đích đến trong tâm trí vì nếu bạn không biết mình sẽ đi đâu, thì làm sao bạn biết được khi nào mình mới đến nơi? Bạn sẽ không biết khi nào mình thành công! Hãy đề ra những mục tiêu.

Tương lai là lời hứa

Lời hứa này là một tác động mạnh mẽ nhưng bạn phải sẵn sàng để trả giá cho tương lai ở hiện tại. Không có gì là miễn phí. Mọi thứ đều có giá của nó. Nhưng hãy nhớ, **nếu lời hứa rõ ràng, thì cái giá phải trả cũng dễ chịu.** Nếu bạn có thể nhìn thấy lời hứa hẹn trong tương lai, thì cái giá cũng nhẹ nhàng và bạn sẽ sẵn sàng trả.

Hãy cư xử có giáo dục với mọi người

Mỗi người đều cần đến mọi người.

Bạn không thể thành công nếu chỉ có một mình. Hiếm có nhà ẩn dật nào mà lại giàu có! Mỗi người đều cần đến mọi người. Một người không thể tạo ra một dàn nhạc giao hưởng, một doanh nghiệp hay một nền kinh tế. Cần đến tất cả chúng ta để tạo nên giá trị, tiền bạc, những tổ chức, những thứ mang lại những điều tốt đẹp cho tất cả chúng ta và bạn phải học cách biết ơn tất cả mọi người. Hãy học cách biết ơn sự đóng góp của mọi người. Hãy quý trọng tài năng của mọi người vì cần có chúng để mỗi cá nhân được thành công.

Cảm nhận về bản thân cũng là điều quan trọng.

Lòng tự trọng là quan trọng nhất trong bước tiến hướng tới thành công. Bạn phải nâng cao lòng tự trọng và giá trị bản thân. Tôi tin rằng **lòng tự trọng bị suy giảm do thiếu những kỉ luật đơn giản.** Nếu bạn phải làm việc gì đó và có thể làm, nhưng bạn lại không làm thì sau đó việc thiếu kỉ luật này làm xói mòn dần lòng tự trọng.

Thật dễ để không làm việc gì đó mà chúng ta nên làm. Lòng tự trọng sẽ bắt đầu bị giảm dần khi bạn không làm hết sức mình và rũ bỏ trách nhiệm. Đây là điểm khởi đầu cho sự tuột dốc. Đây luôn là một thử thách cá nhân: xã hội không quan tâm bạn có trở nên tự do tài chính hay quan tâm đến sức khỏe của bản thân hay không – **bạn** mới là điểm mấu chốt. Xã hội sẽ không trừng phạt bạn nếu bạn dễ dãi với bản thân, nhưng sự sao lãng sẽ hủy hoại tất cả chúng ta. Sự sao lãng sẽ đánh bại tất cả mọi người và ngăn cản chúng ta trước những cơ hội. Sự sao lãng giống như vết nhiễm trùng mà nếu không xử lí thì sẽ tiến triển thành một căn bệnh. Một lần sao lãng dẫn đến những lần khác giống như hiệu ứng domino. Sao lãng tình trạng kinh tế của mình và bạn sẽ sớm sao lãng sức khỏe. Sao lãng sức khỏe và bạn có thể sẽ sao lãng các mối quan hệ bạn bè. Sao lãng các mối quan hệ bạn bè và bạn có thể sẽ sớm thấy rằng bạn sẽ sao lãng gia đình mình.

Lòng tự trọng là tòa nhà vĩ đại nhất của thành công.

Nhưng lòng tự trọng có thể phục hồi chỉ với những kỉ luật đơn giản. Và mỗi kỉ luật đơn giản cũng sẽ dẫn đến những kỉ luật khác. Hãy bắt đầu bằng việc ăn một quả táo mỗi ngày vì sức khỏe của bạn và bạn cũng sẽ sớm đi bộ quanh khu phố. Kỉ luật đơn giản sẽ tái xây dựng lòng tự trọng, thay đổi và khiến nó trở nên tích cực. Trước khi sức khỏe của bạn được cải thiện nhờ kỉ luật, thì bạn đã nâng cao lòng tự trọng của mình lên rồi.

Thiếu kỉ luật tạo ra

Hãy bắt đầu với kỉ luật đơn giản là viết nhật kí hàng ngày và bạn sẽ sớm thu xếp

phản ứng đặc trưng.

được thời gian để đọc một đoạn trong một cuốn sách mới. Bạn sẽ chú ý hơn đến đoạn thoại trong một bộ phim hay lời bài hát. Bạn sẽ chú ý tới cuộc sống hơn. Những điều đơn giản này là những viên gạch đầu tiên vì tất cả những kỉ luật đều tác động đến nhau. Không có gì đứng riêng biệt cả. Mọi thứ đều quan trọng. Một số thứ quan trọng hơn những thứ khác nhưng không có gì là không quan trọng cả.

Tin tốt là mỗi kỉ luật mới đều ảnh hưởng đến những kỉ luật còn lại, và tạo ra những kỉ luật mới. Một quả táo mỗi ngày có thể tạo ra những thói quen tốt khác cho sức khỏe , những thói quen cho bạn năng lượng để làm mới tình bạn và bạn sẽ nhanh chóng có tiến triển. Dù bạn làm gì, thì cũng **đừng dễ dãi với bản thân.**

Sự hiểu biết không được đầu tư vào lao động là lãng phí.

Cuộc sống mới đến từ **lao động** – chứ không phải chỉ đến từ những ý tưởng và thông tin. Một họa sĩ hay kiến trúc sư vĩ đại có thể có những ý tưởng thiên tài và đầy cảm hứng, nhưng nếu họ không cầm cây cọ vẽ hay chiếc bút chì lên thì sẽ chẳng có bức tranh hay tòa nhà nào cả. Không có việc kinh doanh nào thiếu được hoạt động – gọi điện thoại, bán hàng, gõ cửa từng nhà – cho dù kế hoạch kinh doanh có tuyệt vời đến mức nào. Không có lao động thì không có thực tại. Có câu: "Không bỏ mồ hôi công sức thì không có thành quả". Hãy nghĩ đến bà mẹ trải qua cơn đau chuyển dạ để "tạo ra một cuộc đời mới". Nếu bạn muốn tạo ra một cuộc đời mới cho bản thân, bạn sẽ cần lao động. Chỉ khẳng định thôi là không đủ. Sự khẳng định mà không có kỉ luật là khởi đầu của ảo tưởng, nhưng cam kết nỗ lực sẽ tạo ra điều kì diệu của cuộc sống mới.

Để tạo ra điều kì diệu, bạn cần làm hai điều:

Thứ nhất, hãy làm những gì bạn có thể.

Một nhà tiên tri cổ xưa nói rằng: "Nếu bàn tay bạn thấy có việc gì để làm, hãy làm đi". **Đừng sao lãng.** Nếu phải gọi một cuộc điện thoại, hãy gọi ngay. Nếu cần nói chuyện với ai, hãy làm ngay. Tuyệt đối không sao lãng.

Hãy tự hỏi: "Những việc tôi không làm có dễ làm không? Điều đó có ảnh hưởng lớn đến sự giàu có và sức khỏe của tôi không?" Bạn không đang yêu cầu bản thân làm những điều bất khả thi. Chỉ là đừng sao lãng với những gì bạn có thể làm. Chẳng hạn, nếu bạn mong muốn học ngoại

ngữ, hãy cam kết với bản thân học ba từ mỗi ngày. Điều đó tương đương với 1.000 từ một năm. Điều này vừa dễ thực hiện vừa không dễ thực hiện. Những gì dễ làm thì thường cũng dễ bị sao lãng. Hãy nhắc nhở bản thân rằng không phải là bạn đang cố gắng làm những điều bất khả thi.

Thứ hai, hãy làm hết sức mình.

Khi tôi hiểu được khía cạnh này trong lao động, thu nhập của tôi đã được nhân lên một cách thần kì. Đó là những gì mang lại kết quả rõ rệt. Cha tôi đã đúc kết lại cho tôi trong một câu, ông nói: "Con trai, hãy luôn làm việc nhiều hơn những gì con được trả, để đầu tư cho tương lai của con". Hãy làm việc theo nguyên tắc: **Tôi phải, tôi có thể và tôi sẽ.** Nếu bạn phải đi bộ quanh khu nhà và bạn có thể làm điều đó nhưng bạn lại không làm, thì đó là khởi đầu của thảm họa đấy.

Phải, có thể, sẽ: sẽ thay đổi cuộc đời bạn. Đó là cách bạn căng buồm. Bạn có thể tuân theo những kỉ luật phức tạp nếu bạn có thể tuân theo những kỉ luật nhỏ, nên hãy bắt đầu với việc nhỏ trước. Làm sao bạn có thể hi vọng dọn dẹp cả một công ty nếu bạn không thể dọn dẹp ga-ra của chính mình? Nếu bạn là người có thể tin tưởng được với những kỉ luật đơn giản, thì bạn sẽ trở thành người có thể tin tưởng được với những trách nhiệm phức tạp, chẳng hạn như điều hành một công ty hay nắm giữ một gia tài. Nguyên tắc này áp dụng cho sức khỏe và các mối quan hệ cũng như tài chính của bạn, vì vậy hãy thực hiện từ "việc nhỏ" trong tất cả những lĩnh vực này trước khi bạn chuyển sang những vấn đề lớn hơn.

Triết lí kết hợp với thái độ, cộng với hành động sẽ cho ra thành quả. **Thành quả là tên của trò chơi.** Do đó chúng ta đọc cuốn sách này, nghe những đoạn băng và đến những buổi hội thảo. Do đó chúng ta thực hiện những kỉ luật. Trong cuộc sống chúng ta đã được trao tặng hạt giống, đất đai, các mùa cũng như điều kì diệu của cuộc sống, và cuộc sống đòi hỏi chúng ta tạo ra thành quả. Chúng ta có cơ hội: chúng ta có thể làm gì với cơ hội đó?

Hãy nhìn vào những thành quả của bạn rồi nhìn ra xung quanh và học hỏi từ những người có thành quả tốt hơn. Hãy tìm một người thực hiện tốt và hỏi họ xem liệu họ có thể truyền dạy cho bạn những kinh nghiệm của họ hay không. Hãy lắng

Hãy học hỏi từ kinh nghiệm của những người thành công để thay đổi kết quả của bản thân.

nghe họ và ghi chép lại. Người đó có thể giúp bạn tránh khỏi li hôn nếu hôn nhân của họ hạnh phúc hơn của bạn. Họ có thể giúp bạn thoát khỏi đau ốm nếu họ có sức khỏe tốt. Một người có nền tảng tài chính vững vàng có thể cứu bạn khỏi phá sản, và một người hài lòng với cuộc sống có thể có lời khuyên giúp bạn xua tan muộn phiền.

Cuộc sống đòi hỏi chúng ta có sự tiến triển cụ thể trong khoảng thời gian hợp lí.

Đây là thử thách của chúng ta. Thời gian hợp lí có thể là 24 giờ đồng hồ: bạn có thể dự liệu mình sẽ làm được những gì mỗi ngày. Đừng buông lỏng bản thân. Hãy nhớ rằng, vài lần sao lãng trong một tuần có thể mất đến cả năm để cứu vãn. Chẳng hạn, nếu bạn cần có một cuộc nói chuyện quan trọng với con cái , thì bạn cần phải nói chuyện với chúng ngay. Thêm một tuần nữa có thể là quá muộn. Không đáng để bất cứ thứ gì trôi qua mất.

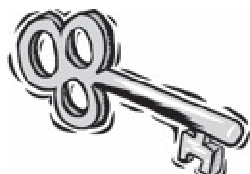
Đôi khi, thời gian hợp lí có thể là một tuần. Lịch thanh toán lương cho hầu hết mọi người là một tuần. Công ty tính hiệu suất làm việc của bạn mỗi tuần và trả lương theo đó. Tôi đã từng nhìn vào tiền lương của mình và hỏi, "Đây là tất cả những gì công ty có thể trả à?" Thầy tôi nói rằng, "Không, Rohn, nhưng đó là tất cả những gì cậu xứng đáng". Tôi như được khai sáng! Tôi tự hỏi, tôi có thể làm gì để thay đổi giá trị của mình? Bạn có thể thay đổi giá trị của bạn với gia đình hoặc công ty của bạn bằng cách đo mức độ tiến bộ của bạn mỗi tuần. Hãy đòi hỏi bản thân có kết quả tốt hơn mỗi tuần.

Hãy đòi hỏi ở bản thân bạn nhiều hơn nữa.

Với tất cả chúng ta, triết lí, thái độ và hoạt động của chúng ta dẫn đến những kết quả lần lượt tạo ra lối sống. Lối sống. Tôi sẽ đề cập đến vấn đề này chi tiết hơn ở phần sau.

Tất cả những buổi hội thảo của tôi đều xoay quanh năm yếu tố chính hoặc năm nền tảng trên. Tôi đã dành toàn bộ cuốn sách cho những yếu tố này. Đó là những thứ đã thay đổi gần như toàn bộ cuộc đời tôi.

TỰ PHÁT TRIỂN BƯỚC ĐẦU TIÊN HƯỚNG ĐẾN THÀNH CÔNG



PHÁT TRIỂN BẢN THÂN

Thành công là thứ bị sự phát triển bản thân thu hút.

Thử thách chính của cuộc sống là thấy được người chúng ta có thể trở thành – chứ không phải thấy được những gì chúng ta có thể đạt được. Những gì chúng ta có thể trở thành là điều quan trọng. Câu hỏi quan trọng về công việc của bạn là, "Ở đây tôi có thể trở thành ai?" Đây là điều có giá trị - không phải những gì bạn có thể đạt được trong công việc, mà những thứ bạn có thể trở thành thông qua công việc. Ông Shoaff đã nói với tôi rằng, "Nếu bạn hết mình với công việc, bạn có thể tạo ra một thu nhập. Nhưng nếu bạn hết mình với bản thân, bạn có thể tạo ra một gia tài". Chìa khóa cho mọi điều tốt đẹp là phát triển bản thân.

Chúng ta đang xem xét thành công về kinh tế. Kinh tế học là giá trị bạn mang đến cho thị trường. Đó là những gì chúng ta được trả tiền. Chắc chắn, thị trường lấy đi thời gian của chúng ta nhưng chúng ta không được trả cho điều đó. Chúng ta được trả cho giá trị chúng ta mang đến. Ở đây tôi không nói về giá trị của bạn như một thành viên trong gia đình hay một người cha, người mẹ, hoặc giá trị của bạn trong mắt Chúa, mà giá trị của bạn trong giá trị thị trường. Thị trường định giá một số người ở mức 5 đô la mỗi giờ, một số người khác ở mức 500 đô la mỗi giờ. Có một chiếc thang giá trị và bạn phải tự hỏi bản thân, "Làm cách nào để leo lên được?"

Làm cách nào để leo lên được chiếc thang đó? Làm cách nào để thay đổi giá trị thị trường của mình? Chờ đợi tăng lương hay đình công? Để tôi nói cho bạn biết, bạn không thể giàu lên bằng cách đòi hỏi. Mà bạn giàu lên bằng cách thể hiện. Theo cách này, bạn có thể làm tăng giá trị của mình lên gấp hai, gấp năm, gấp mười lần. Ở Hoa Kì, có một cuộc tranh luận trong Quốc hội về việc tăng mức lương cơ bản từ 5 lên 6 đô la mỗi giờ. Tôi cho rằng bạn không cần đến luật pháp để làm điều đó. Đó chỉ là một bước nhỏ trên thang. Bất cứ ai cũng có thể tự bước đi.

Hãy ngước lên. Nhìn xem chiếc thang đó cao tới đâu. Bạn phải leo lên đó! Trên đỉnh còn vắng bóng người: dưới đáy thì mới đông đúc! Nếu bạn muốn tăng mức lương theo giờ của mình, hãy thử huýt sáo hoặc mỉm cười nhiều hơn khi làm việc. Hãy thử cải thiện thái độ của bạn, hãy khiến bản thân nổi bật. Nó có thể đưa đến mức lương cao hơn. Khi một người trở nên có giá trị với thị trường, thị trường sẽ trả cho họ nhiều hơn. Đây là điều hiển nhiên. Rõ ràng là người được trả một triệu đô la một năm có giá trị với thị trường hơn người chỉ nhận được vài ngàn.

Bạn có thể lên cao được bao nhiêu trên chiếc thang giá trị này? Chiếc thang sẽ cao được đến đâu? **Bạn có thể lên cao tùy thích,** cao như bạn muốn. Và đây là triết lí sẽ giúp bạn leo lên chiếc thang đó.

Hãy làm việc hết mình vì bản thân hơn là vì công việc.

Bạn có thể thực hiện điều này từng bước một.

Hãy bắt đầu cố gắng để có giá trị gấp đôi với công ty của bạn: sẽ thật xấu hổ cho họ nếu họ không trả bạn thêm! Hãy làm thêm ngoài những gì được yêu cầu và bạn sẽ tạo ra một sự đầu tư vào tương lai, thứ sẽ mang lại những kết quả đáng kinh ngạc. Thậm chí nếu bạn có một công việc tệ hại bạn vẫn có thể nâng giá trị của mình lên. Nếu bạn không làm được, thì bạn sẽ luôn có công việc tệ hại: bạn phải tiếp tục làm việc trước khi bạn có thể có được một công việc tốt hơn. Sáu năm đầu trong sự nghiệp , tôi đã làm hết sức mình và tạo ra một khối tài sản.

Cũng hãy trở nên có giá trị với gia đình bạn. Những kĩ năng có thể chuyển hóa được: khi bạn trở nên hiệu quả và khéo léo hơn trên thị trường, bạn cũng nên trở nên hiệu quả và khéo léo hơn ở nhà. Nếu bạn tốt hơn ở thị trường nhưng ở nhà lại không được như vậy thì thật đáng buồn. Sao bạn có thể truyền cảm hứng cho nhân viên của mình mà không truyền cảm hứng cho con mình? Cũng thật đáng buồn nếu bạn đặt ra được mục tiêu cho nhân viên bán hàng mà không làm được điều đó với gia đình mình. Sao bạn có thể lưu tâm đến khách hàng nhưng lại thờ ơ với gia đình mình? Đó thật sự là một cuộc sống vô vị. Một nhà tiên tri xa xưa nói về Chúa rằng, “Cánh tay của ông ấy không ngắn”. Điều

này có thể đúng với mọi bậc cha mẹ. Bạn sẽ có thể dùng sức mạnh của mình để chạm đến tất cả mọi người trong cuộc đời bạn. **Thách thức lớn nhất trong lãnh đạo là làm cha mẹ. Nếu bạn là một lãnh đạo giỏi, thì hãy làm một người cha, người mẹ tốt.**

Hơn thế nữa, Tổng thống John Kennedy đã nói rằng, "Đừng hỏi Tổ quốc có thể làm gì cho bạn, mà hãy hỏi rằng bạn có thể làm gì cho Tổ quốc". Hãy hỏi bản thân bạn có thể làm gì cho cộng đồng, cho Tổ quốc. Bạn có thể mang lại giá trị nào? Bạn có thể giúp giải quyết vấn đề của mọi người bằng cách nào? Hãy nhớ rằng:

Danh dự, lòng tự trọng và vận mệnh được tạo ra để giải quyết vấn đề của mọi người.

Nếu bạn nghĩ mình quá bận rộn để quan tâm đến bất cứ ai khác, thì bạn sẽ luôn nghèo khổ và đáng thương. Chỉ chăm sóc bản thân dẫn đến nghèo đói, đầu tư vào bản thân dẫn đến giàu có. Những người đến muộn thường có một ngày lười biếng, nghỉ trưa lâu, về sớm và họ đang gieo những hạt giống thảm họa của chính mình. Họ trở nên tuột dốc. Hãy làm thêm ngoài những gì được yêu cầu vì đây là một sự đầu tư mang lại những kết quả khó tin.

Đừng trông đợi một công việc tốt hơn. Công việc tốt hơn chỉ đến khi bạn giỏi giang hơn. Hãy tiếp tục làm việc chăm chỉ để tạo ra một bản thân tốt hơn. Hãy trau dồi những kĩ năng, cách ăn nói và vốn từ của bạn. Hãy tham gia những lớp học, đọc sách. Ông Shoaff đã hỏi tôi đã làm được bao nhiêu trong số những điều này. Tôi đã trả lời, "Không việc nào cả". Ông ấy lắc đầu. Ông nói, "Vậy thì, chúc may mắn nhé". Ông biết rằng tôi sẽ cần đến nó. Ông hỏi tôi đã đọc được bao nhiêu cuốn sách trong 90 ngày gần đây nhất và tôi đã tiết kiệm được bao nhiêu tiền trong 6 năm gần đây. Khi tôi nói với ông rằng tôi chẳng làm được gì cả, ông nói, "Có lẽ tôi nên nhận nuôi các con của cậu, không thì chúng nguy to!" Tôi đang chia sẻ với bạn những gì ông Shoaff đã chia sẻ với tôi vì điều đó đã thay đổi cuộc đời tôi.

LEO LÊN CHIẾC THANG CƠ HỘI Ở NHÀ VÀ Ở NƠI LÀM VIỆC

Ông Shoaff đã nói với tôi, "Rohn này, cậu có thể có được nhiều hơn vì cậu có thể trở nên có giá trị hơn". Nếu bạn muốn thu

Hãy trở nên có giá trị hơn.

được nhiều hơn thì chìa khóa chính là hãy tiếp tục cải thiện bản thân. Hãy nhớ, vấn đề không phải là bạn sẽ làm nhiều hơn nếu được họ trả nhiều hơn. Không phải vậy, họ sẽ trả nhiều hơn nếu bạn trở nên có giá trị hơn. Hãy chịu khó thức khuya dậy sớm trên con đường tìm kiếm để trở nên có giá trị hơn.

Hãy học bài học về các mùa.

Điều đầu tiên cần nhớ về các mùa là bạn không thể thay đổi chúng. Nhưng tin tốt là bạn có thể thay đổi bản thân. Nếu bạn muốn biết tương lai ra sao, hãy nhìn vào các mùa và bạn sẽ thấy rằng nó sẽ giống như nó vốn vẫn vậy – **cơ hội luôn đi cùng với khó khăn.** Nó cũng giống như vậy trong sáu nghìn năm trước.

Đôi khi có nhiều khó khăn hơn, đôi khi cơ hội lại có nhiều hơn. Tôi tin rằng thời điểm này có nhiều cơ hội hơn, và nếu chúng ta làm đúng trong vai trò cá nhân, bậc cha mẹ, doanh nghiệp và các lãnh đạo, chúng ta sẽ khiến mọi thứ sẵn sàng cho thế kỉ XXI. Nếu bạn thay đổi, thu nhập, sức khỏe, những kĩ năng của bạn sẽ thay đổi và bạn sẽ thu hút thị trường hơn.

1. Hãy học cách thích ứng với mùa đông.

Hằng năm, mùa đông đến ngay sau mùa thu. Điều đó sẽ không thay đổi! Một số mùa đông dài hơn và khắc nghiệt hơn nhưng chu trình là như nhau. Nghĩ rằng mùa đông sẽ không đến là rất ngớ ngẩn. Những người có suy nghĩ viển vông ở những thập niên 80 nghĩ rằng mùa xuân sẽ luôn tồn tại mãi. Thật ngốc nghếch khi nghĩ rằng sẽ không bao giờ có sự thay đổi! Những người này đều quá sơ suất. Họ nên đọc sách lịch sử và sẽ học được rằng luôn có mùa đông.

Mùa đông có muôn hình vạn trạng. Có những "mùa đông" kinh tế và chính trị, chẳng hạn như người ở vùng Đông Âu bị ảnh hưởng nhiều hơn. Có những mùa đông xã hội và mùa đông cá nhân khi trái tim bạn tan thành ngàn mảnh. Bạn không thể rũ bỏ mùa đông bằng cách xé bỏ cuốn lịch. Nhưng bạn có thể **mạnh mẽ hơn, khôn ngoan hơn và tốt đẹp hơn** để đối phó với mùa đông.

2. Học cách tận dụng mùa xuân

Mùa xuân đến sau mùa đông – điều này diễn ra thường xuyên như thế nào? Đều đặn trong sáu nghìn năm! Bạn sẽ không đồng ý rằng đây là điều hiển nhiên? Đó là những gì tốt nhất bạn có thể nhận được. Mùa xuân luôn theo sau mùa đông. Mùa xuân là cơ hội và cơ hội luôn theo sau khó khăn. Sau cơn mưa trời lại sáng.

Hãy tận dụng nó. Bản thân mùa xuân là một cơ hội, không phải

một sự bảo đảm, nhưng đó là tất cả những gì bạn cần. Bạn phải trồng cây vào mùa xuân, hoặc bạn sẽ phải quỵ lụy vào mùa thu.

Cánh cửa cơ hội không mở mãi.

Vào mùa xuân, bạn phải nhanh nhẹn, vì cánh cửa cơ hội không mở mãi. Những người nông dân hiểu được điều này. Họ không tốn thời gian cho thể thao và chơi bời vào mùa xuân vì họ biết rằng thời gian cho gieo trồng là có giới hạn. Cánh cửa cơ hội sẽ sớm đóng lại. Hãy nhớ điều này, cuộc sống vô cùng ngắn ngủi dù là cuộc sống dài nhất, nên đừng làm những điều lãng phí thời gian. Dù bao nhiêu mùa xuân đã đến với bạn đi nữa, hãy tận dụng tất cả. Dù bạn làm gì, thì cũng đừng buông xuôi. Hãy tận dụng mỗi ngày, đọc mọi cuốn sách bạn có thể, học mọi kĩ năng bạn có thể học.

3. Trong mùa hè, bạn phải nuôi dưỡng giá trị của mình và chiến đấu lại kẻ thù.

Ngay khi bạn gieo trồng, cỏ dại bắt đầu phát triển và đe dọa khu vườn. Cuộc sống là vậy. Côn trùng xuất hiện. Vì vậy bạn phải nuôi dưỡng khu vườn giống như một người mẹ và bảo vệ nó như một người cha. Bạn không thể ngó lơ cỏ dại. Bạn cần một cái cuốc và loại bỏ mọi đám cỏ mà bạn có thể nếu bạn không muốn khu vườn bị tổn hại. Cỏ dại sẽ chẳng biến đi đâu nếu bạn chỉ quay đầu và ngồi nghĩ. Yêu quý những giá trị của bản thân và căm ghét kẻ thù của bạn là điều rất quan trọng. Bạn phải giống như dòng máu của mình. Bạn có hồng cầu để nuôi dưỡng và trao sự sống giống như một người mẹ. Bạn có bạch cầu để chống lại sự xâm nhập và diệt vi khuẩn giống như một người cha. Nếu bạch cầu của bạn không diệt vi khuẩn, bệnh tật sẽ chiến thắng và tiêu diệt bạn. Nếu bạn không có kế hoạch y tế thận trọng với sức khỏe, bệnh tật sẽ xâm nhập cơ thể.

Khi Hoa Kì tiến hành cuộc chiến chống Saddam Hussein, một số người đã đặt câu hỏi về giá trị trong việc chiến đấu vì một đất nước nhỏ bé như Kuwait, nhưng có những người đã thấy được sự bành chướng không ngừng của chế độ độc tài và những nước khác ở Trung Đông cũng như Địa Trung Hải sẽ sớm bị đe dọa. Tổng thống Bush đã đúng trong việc vạch ra ranh giới đúng chỗ. Việc vạch ra ranh giới sớm luôn tốt hơn là muộn. Trong cuộc đời bạn điều này cũng rất đúng. Đừng chờ cho đến khi cỏ dại cắm rễ sâu và lan khắp nơi thì bạn mới quyết định chiến đấu với chúng.

Một số kẻ thù ở bên ngoài, một số thì nằm trong con người bạn. Hãy cẩn thận với tên trộm trong hẻm rình mò ví bạn, nhưng còn tên trộm trong tâm trí muốn đánh cắp lời hứa của bạn thì sao? Tên trộm này nói với bạn, mày quá già, quá kém cỏi, quá mệt mỏi rồi. Tên trộm này sẽ cố

ngăn cản bạn phát triển bản thân và những kĩ năng. Nếu bạn để mặc tên trộm, hắn sẽ khiến cho bạn yếu đuối và bất lực. Chỉ riêng việc lo lắng cũng sẽ dồn bạn vào chân tường. Hãy luyện tập cho đức tin của mình và chế ngự nỗi lo. Bạn không được trở thành nạn nhân của chính bản thân mình. Ngay khi bạn khởi động bất kì dự án hay bắt đầu một mối quan hệ, hay một công ty nào, nó sẽ có kẻ thù và bạn sẽ phải chiến đấu để duy trì dự án, mối quan hệ hay công ty đó.

4. Trong vụ thu hoạch hoặc mùa thu, hãy thu hoạch mà không phàn nàn.

Than thở là một chứng bệnh có thể tiến triển thành một căn bệnh kinh khủng. Đây là vụ thu hoạch của bạn, nên đừng than thở về nó! Bạn có thể thay đổi thu nhập của mình bất cứ khi nào bạn muốn. Bạn có thể tham gia những lớp học thêm, hoặc học một kĩ năng mới, đến thư viện, giống như những người khác để thay đổi thu nhập. Đừng nói với bản thân là bạn không thể làm được những điều này. Bạn không bị đắm chìm trong khoảng thời gian vui vẻ! Con người có thể sử dụng đầu óc của họ để nghĩ và thay đổi cuộc sống bất cứ khi nào họ muốn; động vật thì không thể làm như vậy, nhưng con người thì có thể. Tôi đã cố gắng thuyết phục thầy tôi rằng đó là ngoại cảnh – giá cả – nhưng ông sẽ không chấp nhận nó. Và một khi tôi hiểu rằng vấn đề nằm ở bản thân mình, chứ không phải ngoại cảnh, tôi đã mất ngủ nhiều đêm. Bắt đầu với việc tự học hôm nay, đặt bản thân bạn vào đường đua để thu hút những điều tốt đến với cuộc sống của mình. Không có điểm bắt đầu nào tốt hơn là tại đây ngay lúc này. Đừng than thở.

Và đừng thấy có lỗi nếu bạn đã làm tốt. Không than thở và không xin lỗi. Một nơi để đến, nơi này dành cho người trưởng thành, nơi bạn không than thở về hoàn cảnh hay thấy có lỗi vì thành công của mình.

Hãy hoàn toàn chịu trách nhiệm cho vụ mùa của bạn.

BA YẾU TỐ CHÍNH TRONG VIỆC PHÁT TRIỂN CÁ NHÂN

1. Thể chất

Bạn phải quan tâm đến việc chăm sóc bản thân. Đó là một phần quan trọng trong tương lai của bạn. Một cuốn kinh thánh cổ

Sinh khí đóng một vai trò quan trọng

xưa có nói rằng, “Hãy đối xử với cơ thể bạn giống như với một ngôi đền”. Một lời

trong thành công.

khuyên thật bổ ích. Hãy đối xử với cơ thể bạn giống như với một ngôi đền, chứ không phải là một kho củi! Tại sao? Vì cơ thể và tâm trí làm việc cùng nhau; cái này là hệ thống hỗ trợ cho cái kia. Bạn từng nghe câu nói, “Lực bất tòng tâm” chưa? Đó là một sự kết hợp bi thảm. Tâm trí nói, “Hãy đến và lấy chúng” nhưng cơ thể không thể ra khỏi giường! Hãy nhìn cơ thể bạn. Nó có phải là một hệ thống hỗ trợ tốt cho ước mơ của bạn không? Hãy nói với cơ thể và rèn luyện để nó tràn đầy năng lượng hỗ trợ cho ước mơ của bạn; đây là một trong những phương pháp thú vị nhất trên thế giới. Một số người không làm tốt đơn giản vì họ không cảm thấy khỏe mạnh.

Hãy khôn ngoan, tìm ra cách chăm sóc cơ thể bạn tốt nhất. Hãy nghiên cứu về dinh dưỡng. Mẹ tôi hiểu biết về dinh dưỡng và mặc dù bà mắc bệnh tim bẩm sinh, bà vẫn khỏe mạnh đến năm 78 tuổi trước khi bị một cơn đau tim, nhưng bà đã hồi phục. Bà qua đời sau khi lên cơn đau tim thứ hai nhưng bác sĩ đã nói rằng nhờ chế độ dinh dưỡng tốt, bà đã tăng tuổi thọ của mình lên ít nhất 15 năm. Nhờ sự chăm sóc của bà, hình mẫu và kiến thức bà để lại, bố tôi, bản thân tôi và các con tôi không bao giờ bị đau ốm. Hãy chăm sóc bản thân. Một số người chú ý đến chế độ tập luyện và ăn của thú cưng hơn là chú ý đến bản thân.

Khi bạn bắt đầu cảm thấy khỏe mạnh và tràn đầy sinh lực, không ai biết được là bạn có thể làm những gì! Chỉ mất vài phút mỗi ngày để tập luyện. Sắp xếp thời gian để đi bộ hàng ngày không phải là việc quá khó khăn.

Trong tập luyện, hãy tự ý thức, nhưng đừng ép mình. Bạn không cần đến tám tiếng một ngày để tăng cường cơ bắp! Bốn mươi lăm phút mỗi ngày sẽ giúp bạn khỏe mạnh. Hãy đi cầu thang bộ thay vì thang máy. Hãy ăn nhiều hoa quả. Từng việc nhỏ mỗi ngày sẽ giúp cải thiện sức khỏe của bạn.

Hãy chăm sóc diện mạo của bạn nữa.

Chúng ta được đánh giá như thế nào trên thị trường cũng phụ thuộc vào diện mạo của chúng ta. Chúa nhìn sâu vào bên trong, nhưng mọi người thì chỉ nhìn bề ngoài thôi. Bạn có thể nói rằng mọi người không nên đánh giá bạn bằng vẻ ngoài, nhưng họ làm vậy đấy! Hãy chắc chắn rằng vẻ bề ngoài là một sự biểu lộ tốt hoặc phản ánh con người bên trong bạn.

2. Tâm linh

Đây là quan điểm của tôi, nhưng tôi được

trả một khoản tiền lớn để chia sẻ điều đó, nên tôi mới nói với bạn rằng tôi nghĩ đây là mặt quan trọng. Một số người tin rằng con người chỉ là động vật bậc cao, nhưng tôi băn khoăn làm sao những từ như yêu thương, danh dự và công lí lại phù hợp với vốn từ vựng của động vật! Chúng chẳng có ý nghĩa gì với cá sấu, thậm chí là một con cá sấu bậc cao! Nhưng bạn tin gì thì tùy bạn. Gợi ý của tôi là nếu bạn tin vào đời sống tâm linh, thì đừng thờ ơ với việc học tập và thực hành nó.

Hãy đề cao tinh thần của bạn.

3. Tinh thần

Chúng ta cần **thực phẩm tinh thần để nuôi dưỡng tâm trí.** Sách và những buổi hội thảo cung cấp thức ăn cho suy nghĩ nhưng một số người lại đọc quá ít nên tâm trí họ trở nên còi cọc. Cơ bắp rắn chắc để làm gì nếu tâm trí bạn yếu ớt? Một số người không thể bảo vệ luận điểm của mình khi tranh luận hoặc đấu tranh cho tương lai của gia đình họ vì họ đã không xây dựng cơ bắp tinh thần. Không phải cơ thể mà là tâm trí mới là thứ tạo ra điều kì diệu cho tương lai của bạn, vì thế đừng đánh lừa tâm trí.

Đừng sao lãng việc nuôi dưỡng tâm trí.

Một nhà tiên tri cổ xưa nói rằng con người không thể chỉ sống nhờ vào bánh mì. Động vật có thể chứ con người thì không: chúng ta cũng cần ngôn từ làm thức ăn cho tâm trí. Hãy học cách để có "sự ngon miệng" với lời nói. Hãy học cách thưởng thức những bài hát, những kịch bản phim và bài thuyết giảng vì chúng ta nuôi dưỡng tâm trí bằng ngôn từ để có thể nhìn nhận rõ. Nhà tiên tri cổ đại cũng nói rằng ngôn từ giống như ngọn đèn soi sáng cho bước chân bạn và giống như ánh sáng cho con đường của bạn. Không có chúng bạn sẽ không biết đi đâu trong đời. Ngôn từ quan trọng như ánh sáng chiếu rọi! Ngôn từ phát triển khái niệm và tạo dựng triết lí. Đây là điểm chúng ta khác với động vật.

Bạn cần một **thư viện của riêng mình để cung cấp thực phẩm cho tâm trí.** Thư viện phát triển cá nhân phải được cân bằng tốt. Bạn không thể sống nhờ vào chiếc kẹo tinh thần hay cây kem tinh thần. Một số người nói rằng họ chỉ đọc những thứ tích cực, nhưng vậy là chưa đủ. Trong cuộc sống bạn cần cả những điều tiêu cực nữa. Bạn phải có triết lí con kiến: con kiến nghĩ về mùa đông suốt mùa hè. Rất dễ bị lừa bởi bầu trời xanh và thời tiết ấm nhưng bạn cần nghĩ đến những cơn bão và mưa. Bạn phải nghĩ đến những mặt tiêu cực khi mọi thứ đều là tích cực. Loài kiến cũng nghĩ về mùa hè suốt suốt mùa đông, nên bạn cũng phải nghĩ tích cực khi mọi thứ dường như tiêu cực. Cuối cùng, mùa đông có thể kéo dài bao lâu? Vì vậy, về vấn đề thư viện, hãy học từ loài kiến. Cũng hãy nhớ rằng loài kiến không bao giờ từ bỏ, ngay cả khi ai đó cố

gắng ngăn cản chúng. Đơn giản là chúng tìm một con đường khác. Và chúng tích lũy nhiều nhất có thể khi có thức ăn. Đó là một bài học đơn giản về sự an toàn và niềm vui. Tại sao bạn có thể bằng lòng với mọi thứ cho dù như thế nào đi nữa?

Hãy trở thành người tốt nhất trong khả năng của bạn.

Hãy tích lũy nhiều nhất có thể - hãy học kĩ năng, phát triển tài năng, kết bạn, đi du ngoạn và chia sẻ nhiều nhất có thể. Nếu bạn chỉ làm vừa đủ những điều này thì bạn sẽ không tạo ra được hạnh phúc cho bản thân. Dường như tất cả những dạng sống đều phải cố gắng hết khả năng của mình, trừ con người ra! Một cái cây sẽ cao bao nhiêu? Cao hết mức nó có thể! Cây cối không lớn nửa chừng rồi dừng lại. Vậy tại sao con người không nhận ra tiềm năng đầy đủ của họ? Vì chúng ta được trao cho quyền lựa chọn. Chúng ta không chỉ bị chi phối bởi bản năng và mã di truyền. Quyền lựa chọn là trở thành một phần hoặc là trọn vẹn con người mà chúng ta có thể trở thành. Tôi đề nghị bạn xem xét việc trở thành tất cả những khả năng bạn có thể: người cha tốt nhất, người mẹ tốt nhất, công dân ưu tú nhất, nhân viên tốt nhất. Hãy để bản thân cố gắng hết khả năng. Hãy sống hết mình. Hãy học hỏi loài kiến! Bạn cần đọc **tự truyện và tiểu sử**. Hãy đọc những câu chuyện của những người đặc biệt. Hãy nghiên cứu xã hội bằng mọi phương thức, nhưng hãy đọc câu chuyện về những cá nhân xuất sắc. Trong nghiên cứu này, bạn cần đọc về những người tương phản – Hitler và Gandhi. Một người cho bạn thấy tâm hồn con người có thể cao đẹp đến đâu, và con người đối lập cho bạn thấy nó có thể thấp kém thế nào. Những câu chuyện về con người trong Kinh Thánh cho thấy cả hai mặt bản chất của con người.

Hãy tìm hiểu về **sức khỏe.** Điều này không chỉ thấm nhuần tới chính bản thân bạn mà còn cả con bạn và cháu bạn. Nó sẽ là một phần của những gì bạn để lại.

Và hãy đọc những **tiểu thuyết có giá trị**. Đôi khi một nhà văn có thể truyền dạy triết lý một cách xuất sắc thông qua một câu chuyện hấp dẫn. Nhưng hãy bỏ qua những cuốn tiểu thuyết vô bổ. Bạn có thể tìm được một mẩu bánh mì trong thùng rác, nhưng nó có đáng không? Bạn không cần làm điều đó!

Hãy học luật

Bạn không cần trở thành luật sư, nhưng bạn cần biết cách nhận biết phần chữ in nhỏ trong hợp đồng.[(1)] Bạn cần biết nên kí cái nào và không nên kí cái nào. Hãy hiểu biết về hợp đồng. Hãy biết cái bắt tay có nghĩa

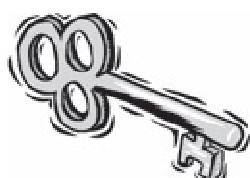
là gì. Hãy biết về luật đủ để giữ cho bản thân bạn không phạm pháp và tránh xa rắc rối. Tôi là một triệu phú ở tuổi 31, nhưng tôi đã phá sản ở tuổi 33. Ông Shoaff qua đời và tôi đã đánh mất ảnh hưởng của ông, tôi đã định mua cả thế giới và đưa ra một số quyết định kinh doanh ngu ngốc. Tôi đã đứng ra bảo lãnh cho một công ty mà không đọc phần chữ in nhỏ, tôi tưởng mình chỉ cam kết trong một trường hợp, nhưng thực tế tôi đã kí một bảo lãnh lâu dài và dẫn đến bị mất rất nhiều tiền. Tôi biết tình hình công ty sẽ đi xuống và sẽ không bao giờ tham gia vào việc đảm bảo khoản vay thứ hai của họ, nhưng đã quá muộn. Tôi đã nhận được thư của tòa án và phải chịu trách nhiệm pháp lí. Bạn cần nhận thức được những điều này!

Hãy hiểu những điều cơ bản về kế toán.

Để làm được điều này bạn sẽ cần tìm hiểu kĩ về nó. Bạn sẽ cần biết cách theo dõi nguồn lực của mình.

Hãy học hỏi về văn hóa.

Hãy nghiên cứu những thứ thu hút mặt tốt trong bản chất của bạn. Chúng ta phải văn minh hơn nữa, chúng ta phải tinh tế. Hãy đóng góp cho đất nước bằng cách trở nên tinh tế, chứ không chỉ là văn minh. Hãy tìm hiểu những giá trị chân thực. Việc đọc sách là không thể thay thế. Nếu thư viện của bạn bao gồm cả thực phẩm cho tư duy từ nhiều nguồn khác nhau, bạn sẽ trở thành người tự học. Hãy giữ cho con đường học tập phát triển và bạn sẽ vui mừng với những gì bạn đã làm được.



Chương 3

Bốn bước tới thành công

Khi bạn tiếp tục tự phát triển bản thân, bốn điều sau sẽ hình thành nên những bước tới thành công của bạn.

1. Hãy là một sinh viên có những ý tưởng mới lạ.

Hãy học cách ghi lại ý tưởng và lưu giữ một cuốn sổ ý tưởng. Đừng tin vào trí nhớ. Nếu bạn tìm được một ý tưởng về sức khỏe – hãy ghi nó lại. Khi bạn nghe được một ý tưởng kinh doanh hay – hãy ghi nó lại. Cuốn sổ ý tưởng dành cho những sinh viên **nghiêm túc.** Trong mọi lĩnh vực của cuộc sống, bạn nên có một cuốn sổ để ghi lại những ý tưởng hay và mới mẻ, thứ định hình những chỉ dẫn cuộc sống của bạn. Hãy thật nghiêm túc về tương lai của bạn.

2. Hãy có một kế hoạch tốt

Những kế hoạch đang thực thi những ý tưởng của bạn để biến giấc mơ thành hiện thực. Bạn cần một kế hoạch chăm sóc sức khỏe tốt. Bạn cần một kế hoạch về tài chính tốt. Đừng để bản thân trượt dài vào việc phát triển những chiến lược, chiến thuật, bối cảnh và chi tiết tốt. Hãy duy trì việc thêm những cái hay và kinh nghiệm vào ngân hàng kiến thức của bạn và tiếp tục tìm cách để thực thi những ý tưởng. Đây là cách bạn xây dựng nên tính vô tư cho tâm trí và những kho báu của trái tim, tâm hồn, tinh thần chẳng hạn như sức khỏe, một cuộc hôn nhân hạnh phúc và tình bạn tốt đẹp. Hãy thu thập những ý tưởng cho kế hoạch của bạn

và sau đó hãy thực hiện chúng.

3. Hãy học cách đối phó với sự trôi qua của thời gian

Có hai thứ hủy hoại bạn nhanh hơn bất cứ thứ gì – lòng tham và sự thiếu kiên nhẫn. Bạn phải học cách kiên nhẫn. Hãy cho kế hoạch của bạn thời gian. Cần có thời gian để tạo lập một công ty, sự nghiệp, hay một gia đình vững mạnh. Cần có thời gian để phối hợp một dàn nhạc giao hưởng chơi được bản nhạc truyền cảm hứng cho mọi người. Hãy cho bản thân bạn thời gian nữa! Đừng sắp xếp 90 ngày kín mít cho việc học một thứ gì đó mới, đừng mất kiên nhẫn. Sẽ thế nào nếu bọn trẻ từ bỏ việc học cách buộc dây giày!

Tham lam là một căn bệnh chết chóc. Trái ngược với những gì bộ phim *Wall Street* đưa ra, tham lam không hề tốt. Đó là điều xấu và chúng ta phải đưa ra luật chống lại nó. Chúng ta đã thấy được lòng tham từ những năm đầu thập niên 90 và 80. Lòng tham luôn muốn có được nhiều hơn phần của mình, muốn có được điều gì đó mà không phải trả giá, có được thứ gì đó do người khác trả phí và điều đó không tốt. Tham vọng chính đáng là điều gì đó hoàn toàn khác và nó là điều tốt đẹp: có được tài sản nhờ vào việc giúp đỡ người khác chứ không phải nhờ vào chi phí của người khác, có được nhờ tạo ra sản phẩm hoặc dịch vụ có giá trị hơn. Nếu bạn giúp nhiều người đạt được những gì họ muốn, bạn có thể có được tất cả những gì bạn muốn, như Zig Ziglar(2) nói, "Không cần phải tham lam để trở nên giàu có".

Hãy học cách đầu tư vào bản thân và người khác và bạn có thể trở nên giàu có mà không cần tham lam.

Xã hội Mĩ thiếu kiên nhẫn đến mức mất kiểm soát. Mọi người sẽ nhặng xị lên nếu mọi việc không biến chuyển trong 2 giây. Rất thú vị khi nhìn người Mĩ ở Tây Ban Nha, nơi mà tất cả mọi thứ đều khác! Người Tây Ban Nha đã tập được cách chờ đợi! Điều đó khiến người Mĩ phát điên lên. Tôi thấy sự mất kiên nhẫn trên đường vào mọi lúc. Mọi người thà lộ bản chất của mình hơn là chờ hai hoặc ba giây. Kiên nhẫn nghĩa là bạn sẽ đứng lại khi những người khác bỏ đi.

4. Học cách giải quyết vấn đề.

Cuộc sống chính là giải quyết một loạt các vấn đề! Neil Armstrong đã nói rằng việc lên mặt trăng và quay về chỉ đơn giản là giải quyết hai vấn đề - làm sao để lên được đó và làm cách nào để quay trở về. Ông nói rằng bí quyết là không từ bỏ cho đến khi cả hai vấn đề được giải quyết. Trong kinh doanh, bạn cần giải quyết vấn đề tiến hành dự án, nhưng cũng phải biết cách thoát khỏi dự án đó.

Hãy viết những vấn đề của bạn lên một mặt của tờ giấy. Việc này sẽ giúp bạn phân tích chúng. Một số người cho rằng việc này mang tính tiêu cực, nhưng bạn cần phải làm việc đó. Không phải bạn bị mắc kẹt với vấn đề dù bạn viết ra tất cả những điều tồi tệ, vì những giải pháp sẽ tự xuất hiện khi bạn viết vấn đề ra giấy. Hãy chừa lại phần bên phải của tờ giấy dành cho những giải pháp cho thách thức của bạn.

Tôi đã tìm ra ba câu hỏi sẽ giúp giải quyết mọi loại vấn đề.

Trước hết, hãy hỏi "Tôi có thể làm gì?"

Khi nhìn vào những vấn đề của bạn, hãy lục tìm trong tâm trí những khả năng và lựa chọn cho những việc phải làm. Hãy liệt kê ra những phương án thay thế và đánh giá chúng – "Việc này sẽ rất lâu" "Việc này sẽ rất tốn kém" – bằng việc viết ra giấy. Nếu bạn không phải là một thiên tài thực sự, bạn sẽ cần đến những tờ giấy này, nơi bạn sẽ đưa ý tưởng ra khỏi đầu và đặt nó trước mặt.

Câu trả lời đầu tiên của bạn cho câu hỏi này có thể là, "Tôi không biết tôi có thể làm gì". Cũng không sao cả.

Hãy hỏi bản thân câu hỏi tiếp theo, "**Tôi có thể đọc gì?"** vì một cuốn sách có thể chứa đựng những kết quả nghiên cứu của ai đó về vấn đề của bạn. Một vài ngày đọc sách có thể giúp bạn tiếp cận thành quả trong cả đời làm việc cật lực của người khác.

Không gì thay thế được cho việc đọc sách.

Đừng để đến khi quá muộn mới đọc. Một người bạn của tôi đã để mất một trong những người phụ nữ tuyệt vời nhất mà tôi từng biết, và bi kịch là sau đó, anh ta đã tìm được trong thư viện cá nhân một cuốn sách có thể cứu vớt được cuộc hôn nhân của mình!

Nếu bạn đã đọc một vài cuốn sách và vẫn chưa tìm được câu trả lời, hãy hỏi bản thân câu hỏi thứ ba, "**Tôi có thể hỏi ai?"**

Bạn đừng nên do dự nhờ giúp đỡ, nhưng đừng đề nghị giúp đỡ ngay. Hãy xem liệu bạn có thể tự giải quyết vấn đề của mình không đã, để phát huy sức mạnh tinh thần của bạn. Hãy nhớ rằng rèn luyện cũng giá trị như câu trả lời. Bạn cần rèn luyện! Trong bán hàng chúng tôi nói rằng, rèn luyện cũng tốt như bán hàng vậy. Nó giúp bạn phát triển kĩ năng chứ không chỉ là câu trả lời, câu trả lời là tạm thời nhưng kĩ năng là mãi mãi. Hãy tiếp tục đến khi bạn phát triển được kĩ năng này. Khi bạn hỏi ai đó, và bạn cho họ thấy rằng bạn đã ghi vấn đề ra giấy và thử xử lí, họ sẽ cho bạn lời khuyên tốt vì họ thấy rằng trước hết bạn đã sẵn sàng tự giúp bản thân mình. Họ sẽ biết rằng lời khuyên của họ không

phí phạm.

Đó là những lúc thích hợp để hỏi, "**Bạn sẽ giúp tôi chứ",** nhưng câu hỏi hay hơn là, "**Bạn dạy tôi được không?** Nếu bạn cố gắng hết sức để có được câu trả lời và không đi đường tắt, bạn sẽ có được chúng. Mọi người thường sẵn sàng chỉ dạy, đầu tư thời gian cho người thể hiện thấy họ sẵn sàng đầu tư cho bản thân.

Tất cả chúng ta đều là sinh viên của thị trường.

Một khía cạnh khác của sự phát triển bản thân liên quan đến cách chúng ta thể hiện trên thị trường. Hãy tìm hiểu nhiều nhất có thể về công việc của bạn, nơi bạn làm việc và lĩnh vực của bạn, chỉ có những kĩ năng phù hợp thôi là chưa đủ, bạn cần phải nhận thức được hành vi cũng như kĩ năng của mình. Bạn không muốn mất những khoản tiền lương tiềm năng vì những hành vi dù có thể chấp nhận được ở những môi trường khác nhưng không phải trong thị trường có triển vọng của bạn.

Ngôn ngữ

Hãy cẩn thận với lời ăn tiếng nói của bạn trên thị trường. Nó có thể rất tai hại cho bạn và tương lai của bạn. Ngôn từ tệ hại có thể tốn của bạn hàng ngàn đô mỗi năm. Đây không phải là câu hỏi về đạo đức, mà nó đơn giản là câu hỏi về hệ quả. Một số câu chuyện có thể phù hợp khi ở quán bar nhưng không phù hợp với thị trường, tuy nhiên cách ăn nói phù hợp luôn được chấp nhận ở bất cứ đâu!

Thói quen

Trong góc riêng của bạn trên thị trường, điều này có thể cũng quan trọng. Sự cẩu thả có thể dẫn đến tai nạn! Hút thuốc có thể là thói quen dẫn đến sự trả giá của bạn trên thị trường. Chậm trễ có thể khiến bạn trả giá đắt và nếu bạn thêm cả thập kỉ vào việc bị trễ, bạn có thể khám phá ra rằng nó khiến bạn trả giá đắt hơn bạn muốn! Tôi không yêu cầu bạn trở thành bất cứ điều gì mà bạn không phải, hoặc rao bán bản thân, nhưng hãy cẩn thận với những thói quen có thể gây tai hại cho bạn. Hãy cẩn trọng.

Trang phục

Trang phục là một điều nữa mà bạn cần biết trên thị trường. Hãy dành chiếc áo hở khuy, thắt lưng bằng vàng và đôi giày màu vàng mũi nhọn

cho sàn nhảy! Những góc khác nhau của thị trường, những địa điểm khác nhau có tiêu chuẩn trang phục khác nhau và nếu bạn học hỏi về thị trường, bạn sẽ hiểu được điều này.

Hãy chỉ mang kĩ năng của bạn đến thị trường, chứ không phải nhu cầu của bạn

Thị trường không muốn biết nhu cầu của bạn. Hãy mang theo sự háo hức chứ không phải nhu cầu của bạn. Khi bạn ứng tuyển, điều này sẽ rất quan trọng – tinh thần sẵn sàng làm nhiều hơn có thể giúp bạn vượt qua những ứng viên khác, những người chỉ chăm chăm sao cho những đòi hỏi của họ được đáp ứng. Đừng nói về bệnh tật, tiền bạc hay sự lo lắng về các mối quan hệ của bạn ở nơi làm việc hoặc trên thị trường. Nó sẽ rất tai hại. Thị trường là đất và sẽ chỉ cung cấp cho bạn một vụ mùa nếu bạn mang hạt giống của bạn đến cho nó chứ không phải nhu cầu của bạn.

Hơn cả, hãy cởi mở để có được sự giúp đỡ

Hãy hỏi những người thực sự quan tâm đến vấn đề của bạn lời khuyên và phản hồi về cách bạn đang tiến hành trên mọi khía cạnh. Hãy chuẩn bị nghe sự thật. Bạn có thể không để ý đến cách hành xử của mình vì một số thói quen gần như là vô thức. Thường thì mọi người sẽ không nói cho bạn những gì bạn thật sự cần biết về thói quen của mình, vì đó là điều nhạy cảm. Nhưng nếu bạn nhờ họ nói ra, thì hãy mở rộng cánh cửa đón nhận những lời khuyên tốt. Hãy lắng nghe phản hồi vì bỏ qua nó có thể khiến bạn trả giá đắt. Đây là một phần trong việc học tập của bạn, sự chuẩn bị cho thành công.

Theo kinh nghiệm của tôi, điều này đem lại hiệu quả. Tôi đã nghe theo lời khuyên về nội dung trong những buổi hội thảo của mình, dù lúc đầu tôi bảo vệ và biện minh cho nó. Bạn tôi đã gợi ý tôi hãy nghĩ thêm về một số khía cạnh trong bài thuyết trình của mình và tôi đã phản đối điều đó mất một hai ngày gì đó, nhưng sau đó tôi nhận thấy là anh ấy đúng. Những từ tôi đang sử dụng khiến tôi trả giá nhiều hơn giá trị chúng để lại.

Tôi đã nghe lời khuyên về trang phục. Tôi được khuyên rằng tất trắng không đi kèm với áo vest đen. Rốt cuộc, tôi là một người nông dân đến từ Idaho. Bạn có thể cần đến kiểu lời khuyên như vậy. Bạn có thể cần ai đó cho bạn biết ngôn từ và thói quen của bạn đang như thế nào. Có lẽ bạn cũng cần được phản hồi về diện mạo và mùi cơ thể bạn như thế nào.

Bạn có thể lắng nghe hoặc không. Bạn có thể quyết định hành động và ăn vận theo cách bạn muốn. Nhưng tôi chỉ nói rằng nếu bạn đang

thực hiện việc phát triển bản thân thì kiểu nghiên cứu thị trường này là một khía cạnh khác của nó.

Theo kinh nghiệm của mình, tôi đã tìm ra rằng năm khả năng sau là một khía cạnh quan trọng của việc phát triển bản thân.

1. Phát triển khả năng tiếp thu

Hãy quan sát và tiếp thu.

Tiếp thu mỗi ngày. Trân trọng nó như một phần bức tranh cuộc đời bạn. Hãy nghĩ về mỗi ngày, ghi nhớ những sự kiện đặc biệt. Đừng chỉ cố cho hết ngày, hãy tận dụng nó. Hãy để những điều xúc động trong ngày ngấm vào tiềm thức của bạn. Hãy nhớ đến mỗi sự kiện đặc biệt nhiều như những ghi chép bạn có được từ buổi họp hay hội thảo. Hãy tiếp thu từ mọi người và nguồn năng lượng của họ chứ không chỉ ý tưởng. Hãy trân trọng những hình ảnh, âm thanh, mùi vị và hương vị cuộc sống. Hãy để cuộc sống tác động lên bạn.

2. Phát triển khả năng phản ứng về mặt cảm xúc

Hãy để cuộc sống tác động đến bạn.

Hãy biết xúc động. Đừng chỉ phản ứng với lời trò chuyện. Hãy thu mỗi ngày vào tâm hồn bạn và đáp lại nó một cách sâu sắc. Hãy để những điều buồn phiền khiến bạn buồn, hãy để bi kịch khiến bạn khóc, hãy để những điều vui vẻ khiến bạn hạnh phúc. Hãy để cảm xúc của bạn đáp lại cuộc sống. Chìa khóa chính là điều này: Hãy để cuộc sống chạm vào bạn, nó không giết bạn đâu. Hãy học cách để cuộc sống khuấy đảo bạn chứ không chỉ kích thích trí tuệ của bạn. Chẳng hạn trong một bộ phim, hãy để cảm xúc bản thân được khơi gợi và thăng hoa bởi kịch tính, âm nhạc và lời thoại. Việc học cách phản ứng như vậy sẽ tạo ra một ngân hàng phong phú bên trong bạn để từ đó bạn có thể rút ra nhiều điều.

3. Phát triển khả năng phản ánh

Nó khiến quá khứ có giá trị hơn. Hãy dành thời gian trở về quá khứ. Hãy bật những cuốn băng ghi lại những trải nghiệm trí tuệ và cảm xúc của bạn. Hãy dành chút thời gian xem lại một ngày để tổng kết. Hôm nay có điều gì đúng và có điều gì sai? Bạn cảm thấy như thế nào? Hãy dùng nhật kí của bạn để ghi lại tất cả.

Cuối tuần, hãy dành ra vài giờ để xem xét lại mọi thứ bạn đã làm trong tuần. Sau đó tổng kết. Cuối tháng, hãy dành ra nửa ngày để xem xét lại mọi thứ. Cuối năm, hãy dành ra một tuần để suy ngẫm về 365 ngày trong cuộc đời bạn. Trong Kinh Cựu ước, họ có một kì nghỉ phép – một năm để xem xét lại 6 năm trước đó. Không chỉ để nghỉ ngơi mà còn xem xét những gì đã xảy ra. Kinh Tân ước cũng nói về việc dành thời gian để vào một căn phòng và ngồi yên tĩnh một mình.

Có người hỏi tôi có ngồi thiền hay không. Tôi nói rằng, "Tôi không biết nhưng chắc chắn là tôi có suy ngẫm". Suy ngẫm và tự hỏi về cuộc sống đem lại rất nhiều giá trị. Bạn có thể làm điều này bằng cách ngồi yên tĩnh một mình hoặc đi ra ngoài. Đây là cách bạn khiến cho quá khứ có giá trị. Khi bạn hiểu được giá trị của nó rằng nó chính là đồng xu, là tiền bạc, bạn có thể đầu tư nó vào tương lai của mình. Đừng lãng phí nó. Hãy trân trọng quá khứ và đầu tư nó vào tương lai để bạn có thể tạo ra sáu năm tiếp theo giá trị gấp ba hoặc bốn lần so với sáu năm trước đó. Một số tài sản đồ sộ nhất không được tạo ra cho đến sau tuổi 65 vì có quá nhiều năm, quá nhiều điều quý giá đã được đầu tư.

Hãy trân trọng quá khứ và đầu tư nó vào tương lai.

4. Phát triển khả năng hành động

Đừng phí phạm ba khả năng đầu tiên bằng việc không bao giờ hành động dựa trên chúng! Thật vô nghĩa nếu bạn có hạt ngô giống nhưng không bao giờ gieo trồng, hay có một tài khoản mà không bao giờ rút tiền. Bạn viết một tấm séc ở quá khứ thông qua hành động vì tương lai. Trân trọng tình bạn, thu nhập, những mối quan hệ cá nhân và sức khỏe và bạn sẽ được đáp trả lại gấp bội.

Hãy đưa những khả năng của bạn vào hành động.

5. Phát triển khả năng chia sẻ

Hãy tạo ảnh hưởng đến người khác. Đây là trải nghiệm lớn lao nhất. Hãy sống tận hiến và điều kì diệu sẽ đến. Hãy nói những gì bạn biết. Hãy chia sẻ những bài thơ, cuốn sách, môn học, công thức với người khác. Hãy học cách chia sẻ trước hết bằng việc chia sẻ những điều nhỏ bé, rồi cuộc sống sẽ mang lại những điều to lớn để bạn tiếp tục làm điều đó. Tôi đã bắt đầu bằng việc chia sẻ với một, sau đó là hai, rồi ba người. Giờ thì tôi chia sẻ với cả triệu người. Trước khi bắt đầu chia sẻ, tôi cũng đã phát đạt, vì vậy tôi sẵn sàng cho đi kiến thức của mình, chia sẻ nó miễn phí. Và sau đó có người đề nghị trả tiền cho tôi. Tôi dần trở nên hào hứng với việc tổ chức những buổi hội thảo đến mức tôi không bao giờ bỏ lỡ chúng vì bất cứ điều gì khác. Tôi được nghe những điều tốt đẹp

hết lần này đến lần khác.

Khi bạn chia sẻ thì mọi người đều có lợi. Người chia sẻ có thể có lợi hơn cả người nghe. Trong một buổi hội thảo của tôi, một người phụ nữ đã hỏi tôi làm cách nào tôi luôn hào hứng được như vậy. Tôi đã nói với cô ấy rằng một trong những lí do là khi tôi chia sẻ sự hứng khởi của mình, tôi luôn thấy hào hứng!

Một ly đầy sẽ chỉ chứa thêm được khi bạn đổ bớt nước đang có trong ly đi. Đó là điều tôi đang muốn bạn làm. Bạn không thể thu nạp thêm cho đến khi bạn "đổ" bớt sang cho người khác – trải nghiệm tinh thần, tình cảm. Không giống với một chiếc cốc cùng kích cỡ, với con người, càng chia sẻ nhiều, bạn càng trưởng thành và bạn càng có thể chia sẻ thêm. Đừng giữ cho riêng mình, đừng úp chiếc ly của bạn xuống. Có rất nhiều điều để chia sẻ trong cuộc sống và nếu bạn keo kiệt với những gì bạn có thì nó cũng sẽ giống như muối bỏ bể vậy.

Trong những năm qua tôi đã cho đi hàng ngàn cuốn sách *The richest man in Babylon* (Người đàn ông giàu nhất thành Babylon). Tôi không thấy khó chịu vì tôi biết những hiệu ứng mà cuốn sách có thể mang lại là không thể tả xiết. Tôi đã nhận được phản hồi từ những người tham dự buổi hội thảo của tôi 10 hoặc 20 năm trước và rất phấn chấn được nghe về thành công của họ. Một người thầy luôn cảm thấy tuyệt vời khi học trò trở thành một ngôi sao. Khi Tony Robbins 17 tuổi, anh đã tham dự một hội thảo của tôi và ngay lập tức bị hấp dẫn với những gì nghe được. Anh đã đến làm việc cho tôi và sau ba năm, anh đã điều hành một trong những văn phòng của tôi. Tất nhiên, giờ anh đã học được những điều này và trở thành một siêu sao với những chương trình riêng của mình. Điều đó khiến tôi hào hứng.

Càng cho đi nhiều bạn càng trưởng thành.

Tôi đang đề nghị bạn tạo ảnh hưởng đến cuộc sống của người khác. Bạn không bao giờ biết khi nào những điều bạn chia sẻ sẽ thay đổi cuộc đời của người khác về mặt sức khỏe, những mối quan hệ gia đình hay tài chính. Bạn có thể bắt đầu một chuỗi hành động và bạn không bao giờ biết nó sẽ kết thúc ở đâu. Nó có thể tạo ra điều kì diệu cho người khác nhưng nó cũng sẽ tạo ra điều kì diệu cho chính bạn.

Trong chương 1, tôi đã viết về những yếu tố chính để có một cuộc sống thành công: triết lí, thái độ, hành động, thành quả và lối sống. Tôi sẽ

dành một vài trang cho lối sống ở đây vì nó là thử thách cuối cùng của cuộc đời.

Tôi tin rằng điều tạo nên một cuộc sống tốt đẹp là sự cân bằng. Hãy lấy những kết quả từ triết lí, thái độ và hành động của bạn để tạo ra một cuộc sống tốt lành cho bản thân. Giống như dệt một tấm thảm vậy. Bạn không thể chỉ để mặc cho nó xảy ra. Nó sẽ không xảy ra, mà bạn phải làm việc đó.

Bốn phần của một cuộc sống tốt lành

1. Thú vị

Bạn không thể biết thú vị là gì nếu bạn không được dạy về nó. Sự tinh tế chính là một môn học. Có sự khác biệt giữa nước có ga và rượu ngon. Bạn không thể biết sự thú vị của một bản nhạc, một bức tranh hay một bài thơ hay nếu bạn không được dạy về nó. Vì thế hãy chắc chắn rằng bạn được chỉ dạy tốt về lối sống chứ không chỉ về giao thiệp. Hãy kiên trì học về sự tinh tế và văn hóa, về thơ ca, nghệ thuật và điêu khắc.

Sự tinh tế chính là một môn học.

Một người sành rượu có lần nói với tôi rằng ông đánh giá thấp rượu Bulgaria vì chúng quá mạnh và quá đậm. Nhưng sau khi đến Bulgaria gặp người dân ở đó, đi dạo trên cánh đồng và những ngôi làng của họ, ông đã nhận ra rằng không có rượu ở đâu trên thế giới phản ảnh đúng những người đã nấu ra nó như rượu Bulgaria. Ông đã tự học điều đó và từ đấy rất thích thú với rượu Bulgaria.

2. Hạnh phúc

Hạnh phúc không tự dưng từ trên trời rơi xuống. Bạn phải tự học lấy. Hiến pháp Mĩ nói rằng mưu cầu hạnh phúc là điều cơ bản của cuộc sống. Rằng hạnh phúc không đến một cách ngẫu nhiên, nó là thứ mà bạn phải theo đuổi.

Hạnh phúc chính là một môn nghệ thuật mà bạn cần học!

Để tạo ra hạnh phúc bạn phải hiểu biết về nó. Tôi đã học được rằng hạnh phúc là một nghệ thuật: nó cần được tạo ra và thiết kế. Thậm chí những điều đơn giản như “sinh nhật vui vẻ” cũng cần được thiết kế nếu không ngày đó có thể không còn vui vẻ chút nào. Bạn có thể trở thành một thiên tài trong việc tạo ra những dịp vui vẻ hoặc lối sống vui vẻ ở chính nhà bạn. Tôi đảm bảo rằng khi bạn nghĩ đến những cách để khiến người khác vui, nó cũng sẽ khiến bạn vui. Tiền hầu như không làm được điều đó. Những người giàu có cũng phải tạo ra niềm vui giống

như bất kì ai khác. Thật bi kịch khi một người học về kinh tế nhưng lại bỏ qua việc nghiên cứu về lối sống. Thật buồn làm sao cho những ông bố bà mẹ ném tiền cho con và mong đợi mối quan hệ như vậy sẽ mang lại hạnh phúc cho đứa trẻ.

Hãy tạo ra niềm vui.

Tôi đã học được một bài học về việc tạo những khoảnh khắc vui vẻ từ thầy tôi. Ông Shoaff đã dạy tôi rằng "tips" (tiền boa) có ý nghĩa khác tách rời hẳn với tiền bạc. T.I.P.S = To Ensure Prompt Service = Đảm bảo dịch vụ nhanh chóng! Ông đã dạy tôi rằng cách để đảm bảo có một trải nghiệm ăn tối tuyệt vời là trả tiền boa trước bữa ăn. Ông nói rằng, những người tinh tế không phó mặc dịch vụ tốt cho hên xui. Ông sẽ gọi một người bồi bàn trước bữa ăn, đưa 10 đô la và đề nghị anh ta phục vụ mình cùng những người bạn trong suốt bữa ăn; người bồi bàn rất vui vẻ, và ông Shoaff luôn có một bữa ăn ngon miệng.

3. Niềm vui

Bạn có thể tạo ra niềm vui của riêng mình. Một số sự kiện tuyệt vời đến nỗi không thể diễn tả được. Niềm vui rất khó tả nhưng nó là một phần thiết yếu của cuộc sống.

4. Sự ngây ngất

Trong khi tạo ra phong cách sống, bạn sẽ tạo ra những khoảnh khắc ngất ngây. Chúng ta gọi chúng là những khoảnh khắc vì chúng không tồn tại mãi mãi.

Bạn bè, người yêu, gia đình có thể mang những khoảnh khắc ngây ngất đến cho bạn nhưng bạn phải tự mình cố gắng để đạt được điều đó. Những khoảnh khắc đó sẽ không xuất hiện nếu bạn chỉ nằm ườn ở nhà.

Thiên nhiên có thể mang lại cho bạn những khoảnh khắc như vậy. Câu cá hồi lúc bình minh có thể mang lại cho bạn những khoảnh khắc ngây ngất khó tin nhưng bạn phải dậy sớm và lái xe trong khi những người khác vẫn đang ngủ, bạn lội nước lạnh và ngồi trên chiếc thuyền cũ của mình trong bóng tối cho đến khi mặt trời lên và lũ cá cắn câu. Không từ nào có thể mô tả được cảm giác run run đó, ngất ngây giật dây câu con cá hồi và hạ nó xuống thuyền khi mặt trời lên, chiếu vào cái lưng đen và cái bụng óng ánh của nó.

Hãy tạo ra niềm vui.

Tôi đang muốn bạn tìm được những cách sống tốt đẹp. Đừng bỏ lỡ những sự kiện đặc biệt vì bản thân không cố gắng hết sức. Tôi đã bỏ lỡ cơ hội nghe Barbra Streisand hát ở buổi hòa nhạc lần đầu tiên trong 20 năm vì tôi không nắm lấy cơ hội này. Những người tham dự

buổi hòa nhạc đó đã nói về những khoảnh khắc ngây ngất. Hãy nói với bản thân bạn rằng, “Mình sẽ học hỏi để tạo ra một cuộc sống chứ không chỉ sống suông!” Đừng nói không với một cơ hội để thực sự sống. Đừng trì hoãn; hãy cố gắng hết sức. Tôi đã bỏ lỡ lần xem Louis Armstrong biểu diễn trực tiếp vì tôi đã không nỗ lực và dành thời gian. Những cơ hội dành cho điều thú vị tinh tế qua đi nếu bạn không nắm lấy chúng khi chúng xuất hiện.

Đây là một trong những nghiên cứu quan trọng nhất trong phát triển cá nhân mà tôi từng đảm nhận. Câu hỏi đầu tiên tôi phải đưa ra là, “Liệu có đạo đức, có hợp pháp khi hành động vì lợi ích cá nhân không?” Cuối cùng khi tôi đi đến kết luận rằng hành động tư lợi là chấp nhận được, đó là một khám phá tuyệt vời với tôi.

Tư lợi vị tha khác với ích kỉ. Ích kỉ giống như tham lam, hi vọng có được điều gì đó nhờ người khác trả giá, đòi hỏi nhiều hơn phần của mình, nhưng tư lợi vị tha được tạo nên trong tất cả chúng ta. Liệu có ổn không khi quan tâm đến bản thân? Những nghiên cứu của tôi cho thấy rằng câu trả lời là có nếu mọi người đều có lợi. Điều đó đã khiến tôi được mở mang tầm nhìn. Nếu bạn có lợi nhờ sự chi trả của người khác thì điều đó là không được, nhưng nếu bạn có lợi nhờ việc đóng góp cho người khác phù hợp với lợi ích cá nhân của bạn thì không vấn đề gì.

Có những cách rõ ràng để hành động vì lợi ích cá nhân, và tôi gọi đây là những phương trình thành công. Chúng đơn giản đến nỗi trẻ con cũng có thể học được.

Chúa nói rằng nếu bạn muốn là người vĩ đại nhất, bạn phải tìm được cách phụng sự số đông. Tôi diễn giải lại câu đó như sau: **phụng sự nhiều người đưa đến sự vĩ đại.** Sự giàu có tuyệt vời, sự kính trọng lớn lao, những điều vô cùng đáng quý, những thành quả tuyệt vời, tài sản kếch xù và cảm giác tuyệt vời.

Tất cả những điều vĩ đại đến từ việc phụng sự nhiều người.

Đây là bí mật để tư lợi vị tha. Phương trình này có nghĩa là mọi người đều có lợi, không ai bị bỏ sót.

Chúa cũng nói rằng nếu bạn muốn là một người thống trị nhiều thứ (dù là một thành phố, của cải hay tài sản lớn) thì bạn phải tận tâm khi những thứ đó còn ở con số nhỏ. Một lần nữa, có một phương trình ở đây

và vế thứ hai rất thú vị. Tôi giải nghĩa “tận tâm” thành “có kỉ luật”. **Hãy có kỉ luật khi mọi thứ còn ở con số ít và sau đó bạn có thể là người thống trị khi mọi thứ ở mức lớn.** Thật là một nhận thức và hiểu biết vĩ đại!

Một số người ngu ngốc nói rằng nếu họ có một gia tài, họ sẽ chăm sóc nó. Họ phàn nàn, “Nhưng tôi chỉ có một tờ séc lương nên tôi không biết nó biến đi đâu mất”. Nếu bạn không sáng suốt với tờ séc lương của mình thì ai dám giao phó cho bạn một tài sản lớn? Nếu bạn coi thường việc nhỏ của mình và biếng nhác, bạn sẽ không bao giờ được giao phó công việc quan trọng. Bạn đã bao giờ nói, “Tôi không biết rốt cuộc thì nó biến đi đâu. Tự dưng nó cứ biến mất thôi!”? Ai sẽ tin tưởng giao cho bạn điều hành một công ty hay cả thế giới?

Kinh thánh cổ đưa ra câu hỏi rằng, “Có nên để một người quản lí một thành phố nếu anh ta không thể kiểm soát chính bản thân mình?”. Phải Tự vượt qua được những ham muốn của chính bản thân mình. Đó được gọi là tự kiểm soát. Nếu bạn chăm chút đến những điều nhỏ trong bổn phận của mình, bạn sẽ đủ điều kiện đảm nhận những trách nhiệm lớn hơn.

Thời điểm để đánh giá khả năng lãnh đạo là khi số lượng còn đang ở mức nhỏ.

Cuộc sống vận hành để mang lại cho chúng ta những gì chúng ta xứng đáng chứ không phải những gì chúng ta cần

Đó là một phát hiện với tôi. Tôi đã hiểu ra rằng, tôi có thể hành động trong phạm vi tư lợi cá nhân theo cách rõ ràng. Luật vĩ đại của vũ trụ không phải là: Nếu bạn cần, bạn sẽ gặt hái được. Không phải vậy, mà là: Nếu bạn trồng cây, bạn sẽ gặt hái được. Nếu bạn muốn thu hoạch, thì bạn cần trồng cây. Cuộc đời được thiết kế để đáp lại những người trồng cây chứ không phải những người muốn thu hoạch.

Nếu bạn tìm kiếm, bạn sẽ tìm được

Phải lưu ý rằng việc tìm kiếm được dành riêng cho những người xứng đáng với điều đó. Ai xứng đáng tìm ra? Chính là những người cất công tìm kiếm! Nếu bạn muốn tìm được trong những tư lợi của chính mình, thì bạn phải trở thành một người tìm kiếm. Hãy tìm kiếm sự thật. Để có những ý tưởng hay, bạn phải tìm trong thư viện, lớp học, sách vở, ở nhà thờ, trong những buổi hội thảo. Hiếm khi một ý tưởng hay tự dưng xuất hiện. Nhưng có nhiều ý tưởng hay dành cho những người tìm kiếm chúng.

Nếu bạn muốn nhận về, bạn phải cho đi

Mong muốn nhận về có vẻ giống như tư lợi. Nhưng khi bạn được khai sáng, bạn biết rằng mình phải cho đi trước. Những người ít hiểu biết nghĩ rằng nếu bạn cho thì coi như là mất. Không phải vậy. Đó là sự vô minh. Nếu bạn cho đi, đó chính là đầu tư. Chúng ta mong muốn gì ở một sự đầu tư? Chính là lợi nhuận được nhân lên! Nếu bạn cho đi, mọi người đều có lợi vì bạn cũng thu được lợi. Điều này không phải là rất phi thường sao!

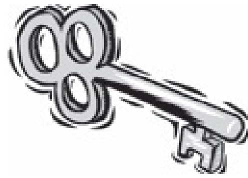
Cho đi tốt hơn nhiều so với nhận về

Với những người không được giáo dục thì điều đó thật vô lí. Vậy nên John Kennedy từng nói, "Đừng hỏi đất nước có thể làm gì cho bạn, mà hãy hỏi bạn có thể làm gì cho đất nước". Nó không vận hành trên sự tư lợi của bản thân bạn. Cho đi thì tốt hơn là nhận về vì cho đi chính là bắt đầu quá trình nhận lại.

Bạn luôn phải trả một cái giá xứng đáng

Những người tinh tế sẽ luôn nói, "Tôi mong trả một cái giá xứng đáng vì những gì nó khiến tôi thay đổi để trả nó". Đó là một phương trình đáng chú ý. Việc trả giá sẽ giúp thay đổi người đó. Người không được giáo dục muốn có được những thứ không phải trả giá hoặc họ muốn chúng rẻ mạt. Nếu bạn có được điều gì đó mà không mất gì thì bạn có thể chẳng là gì cả. Nếu bạn muốn nó rẻ, thì bạn có thể cũng rẻ mạt. Nhưng đó không phải là nơi tìm thấy niềm vui và nhân phẩm. Hãy nói với bản thân, "Tôi muốn trở thành người có giá trị và tôi sẽ trả một cái giá xứng đáng". Việc trả giá sẽ thể hiện tính cách, kĩ năng, thời gian và tài sản của bạn. Hãy học cách cho đi vì đó là thứ tạo nên con người bạn.

PHÁT TRIỂN NGHỆ THUẬT GIAO TIẾP



GIAO TIẾP

Để giao tiếp tốt bạn phải hiểu được ngôn từ. Hãy hiểu rằng ngôn từ có sức mạnh thần thánh. Trước kia chúng ta nói rằng ngôn từ cũng giống như bánh mì. Nó có sức mạnh phi thường và do đó chúng ta phải học chúng. Không ngôn ngữ nào phong phú như tiếng Anh. Chúng ta có những từ để thuyết phục, truyền cảm hứng, xây dựng và vẽ nên lời hứa của tương lai.

Một nhà tiên tri cổ xưa nói rằng, "Ngôn từ là Chúa. Và Chúa chính là ngôn từ". Tôi hiểu câu này là từ ngữ có sức mạnh thần thánh. Câu chuyện Kinh thánh về sự sáng tạo cũng rất đặc biệt: nó nói về những từ ngữ tạo ra ánh sáng. Mọi người thường nói: "Tôi đã ở trong bóng tối nhưng giờ tôi đã thấy"? Hoặc "Trong khi bạn đang nói, thì nó lóe lên trong tâm trí tôi"?

Tôi đang đề nghị bạn đừng trò chuyện tẻ nhạt, và hãy trở thành một người chăm chỉ học hỏi ngôn từ. Ngôn từ rất có sức mạnh trong việc tạo dựng ý tưởng. Ở nước Mĩ, những người sáng lập cùng nhau đưa ra Tuyên ngôn độc lập, điều được coi là hành động phản bội. Họ cần một văn kiện có sức mạnh thể hiện đường lối cho một quốc gia mới. Khi văn kiện này được hoàn thành, họ nói rằng, "Với ý tưởng này thì giờ chúng ta cam kết cuộc sống, vận mệnh và danh dự thiêng liêng của chúng ta". Đó là một ví dụ về sức mạnh của ngôn từ.

Hãy biết sức mạnh của ngôn từ.

Những khả năng của ngôn ngữ rất hấp dẫn. Với tương lai của bạn, gia đình bạn và vận mệnh của bạn. Ngôn từ có thể thúc đẩy một người thay đổi cách sống, vượt

qua những sai lầm, thoát khỏi nghèo khó. Tôi đã gặp một người chỉ học đến lớp chín nhưng ông được trời phú khả năng ngôn ngữ theo một cách rất đơn giản. Ông ấy bảo tôi là tôi đã "phạm sai lầm". Nhưng ông đã không nói với tôi những từ đó. Ông đã thêm vào những từ khích lệ tôi thay đổi cuộc đời. Những từ của ông đã khiến tôi thức trắng nhiều đêm. Trong gia đình bạn, điều bạn nói là rất quan trọng. Trong quản lí, bán hàng và kinh doanh, không có công cụ nào có sức mạnh hơn lời nói.

Giao tiếp đang ảnh hưởng đến những người khác qua ngôn từ. Đây là những gì tôi làm trong 34 năm. Tôi muốn những lời nói của mình tạo ra cuộc sống và tầm nhìn, để phát triển câu trả lời, để khuyến khích, diễn tả, giảng giải. Tôi muốn những độc giả của mình và các sinh viên thấy được những sắc thái, ý nghĩa và những khả năng.Và trong những năm qua tôi đã tìm ra rằng **có bốn bước dẫn đến giao tiếp.**

1. Hãy nói điều hay

Giao tiếp cần được thực hành hàng ngày.

Điều đó là hiển nhiên rồi. Nhưng thành công là một quá trình học tập tinh tế về sự hiển nhiên; nếu bạn xem xét lại những điều hiển nhiên, bạn có thể bắt đầu tiến đến gia tài của mình. Có một số yếu tố trong việc có điều gì đó thú vị để chia sẻ. Trước hết bạn phải chuẩn bị. Và để chuẩn bị tốt, bạn cần chuẩn bị có mục đích và chủ tâm. Một mục đích đủ chủ tâm - để tạo ra một công việc bán hàng, để trở thành một doanh nhân, phát triển triển vọng của gia đình vì tương lai – sẽ khiến bạn có sự chuẩn bị thích hợp và nó có nghĩa là bạn cân nhắc và kiên định với quá trình học tập của mình.

Việc chuẩn bị cũng cần thời gian. Chúng ta không giống với loài linh dương, loài phải đứng lên đi trong vòng vài phút sau khi chào đời, và nó có thể chạy với bầy một giờ sau đó. Con người cần thời gian để chuẩn bị; điều đáng buồn là nhiều người vẫn không sẵn sàng sau tuổi 17 hoặc hơn.

Chuẩn bị có nghĩa là bạn sẽ có sẵn những "tấm séc miệng" để đổi thành "tiền mặt" khi bạn bắt đầu cuộc trò chuyện. Bạn không thể rút từ một tài khoản không tồn tại, nói về những kinh nghiệm mà bạn không có hoặc sự chuẩn bị mà bạn chưa thực hiện. Nếu bạn chuẩn bị kĩ, bạn sẽ có điều gì đó thu hút khi nói. Và nếu bạn chỉ nói phần cô đọng của những gì bạn đã chuẩn bị, thì bạn sẽ giao tiếp rất tốt. Mọi người sẽ có cảm giác là bạn có thể nói chuyện trong một giờ, rằng bạn có cả trăm hình ảnh minh họa. Bạn không cần phải nói hết những gì đã chuẩn bị, nhưng mọi người sẽ có cảm giác rằng bạn có cả kho tàng để nói.

Hãy quan tâm đến cuộc sống và mọi người

Hãy là một sinh viên của trường học cuộc sống.

Tìm hiểu mọi người và xem điều gì khiến họ khó chịu. Tìm hiểu nguồn gốc, phong cách, tính khí của họ. Hãy học hỏi đời sống kinh doanh và đời sống chính trị, của mọi người và hệ thống. Hãy đọc báo và tạp chí; hãy quan tâm đến cả thế giới chứ không chỉ một góc của bạn. Hãy có khả năng thảo luận những vấn đề chính của cuộc sống và những xung đột chính trị. Bạn sẽ có thể đóng góp tranh luận ở nơi làm việc và trong gia đình nếu bạn được thông tin và bản thân bạn cũng quan tâm. Để là một người giao tiếp tốt, bạn phải cập nhật những sự kiện hiện tại. Ở nơi bạn sống, hãy biết điều gì đang diễn ra ở trường của bạn. Họ đang dạy gì cho lũ trẻ? Họ theo tư tưởng chính trị nào? Khi tôi bắt đầu diễn thuyết ở một số trường, các giáo viên đã nghi ngờ về việc nói về chủ nghĩa tư bản và đấy là ở một xã hội tư bản chủ nghĩa đấy! Họ vẫn chưa thể hiểu rằng tư bản nằm trong tầm tay học sinh của họ. Điều gì đang xảy ra ở nơi bạn sống? Hãy cập nhật thông tin, hãy quan tâm đến nó.

Thích thú

Thích thú vượt xa sự quan tâm. Những người quan tâm sẽ hỏi, "Nó có hiệu quả không" nhưng người phấn khích sẽ hỏi, "Nó hoạt động như thế nào?" Hãy hỏi những câu hỏi sâu hơn. Trẻ em lúc nào cũng phấn khích một cách ngây thơ và do đó chúng học được rất nhiều trong bảy năm đầu đời. Học cách phấn khích với những gì bạn nhìn thấy, nghe thấy và đọc được. Hãy có thái độ rằng bạn phải biết! Hãy hỏi, "Điều gì khiến mọi người hành động như vậy?" "Làm thế nào tôi phản ứng lại được như vậy?" Kiểu tò mò này, mong muốn học hỏi này sẽ mang bạn đến với những hiểu biết quý báu.

Hãy biến sự thất vọng thành đam mê: Bạn sẽ học được nhiều hơn. Khi bạn bị mắc kẹt trên đường cao tốc và bạn có một chuyến bay cần tới cho kịp giờ, đừng thất vọng, hãy cảm thấy phấn khích với điều đó. Tất nhiên, không thể lúc nào cũng cảm nhận được như vậy, nhưng bạn sẽ nhận được nhiều hơn từ kinh nghiệm sống đó nếu bạn phấn khích, chứ không nản lòng. Thậm chí bạn có thể phấn khích với kiểu thất vọng của riêng bạn. Tôi thường thất vọng với Kinh thánh nhưng giờ tôi để nó khiến tôi phấn khích. Có những thứ tôi đã từng không hiểu được; nhưng giờ tôi học được từ chúng. Câu chuyện của Job là một ví dụ. Nó bắt đầu với cảnh Chúa và quỷ Sa-tăng đang nói chuyện, và Sa-tăng đã đưa ra với Chúa một thỏa thuận để thử lòng trung thành của Job. Sa-tăng cá rằng Job sẽ nguyền rủa Chúa khi Sa-tăng hành hạ ông ta. Sa-tăng bắt đầu bằng cách lấy đi gia đình của Job, sau đó là đến của cải, rồi đến sức

khỏe. Job cuối cùng ngồi trên đống tro tàn lấy đá cạo vào vết thương nhưng bất chấp những nỗ lực của vợ ông khiến ông nguyền rủa Chúa, ông vẫn không làm vậy. Chúa thắng cược. Và sau đó Chúa đã bù đắp mọi thứ cho Job và tăng gấp đôi phước lành. Câu chuyện này đã khiến tôi phấn khích, dù tôi không chắc là mình hiểu hết nó.

Hãy biết cảm thông

Bạn phải biết cảm thông với mọi người và hoàn cảnh của họ. Hãy cảm thông với những người không ưa bạn. Nếu bạn nghèo, bạn hãy cảm thông với người giàu, và nếu bạn là người giàu thì hãy cảm thông với người nghèo. Hãy cảm thông với những bi kịch của mọi người.

Tôi đã phải liên tục làm việc này vì tôi chưa từng gặp bi kịch nào trong cuộc đời cả. Tôi là con một, hư hỏng và tôi đã tìm được người thầy ở tuổi 23, người đã giúp tôi trở nên giàu có. Tôi đã buộc mình đi đến San Francisco và dành thời gian trên con phố của những tâm hồn sa ngã để học về bi kịch. Tất nhiên, bạn không thể nào biết được nó như thế nào trừ khi bạn gặp phải bi kịch đó, nhưng bạn có thể thử. Việc này sẽ giúp bạn giao tiếp tốt hơn.

Lòng thương cảm mở ra những cánh cửa bị đóng.

Có một sự thật trong câu ngạn ngữ, "Bạn không thể hiểu được một người cho đến khi bạn ở trong hoàn cảnh của họ". Khi tôi dành thời gian ở Tenderloin, nơi dành cho những tâm hồn sa ngã của San Francisco, tôi đã nói chuyện với một người phục vụ quầy rượu, người đã cho tôi thấy nhiều bi kịch trong một tuần hơn hầu hết mọi người thấy trong cả cuộc đời. Anh ấy đã kể cho tôi tất cả những câu chuyện bi kịch của những người trong quán rượu của anh. Tôi đã học được rất nhiều từ anh ấy và điều đó đã khiến cách giao tiếp thẳng thắn của tôi trở nên ý nhị hơn. Nếu bạn biết cảm thông, bạn sẽ tìm thấy lòng thương cảm hơn là khinh thường khi bạn đứng lên nói chuyện.

Hãy am hiểu

Bạn cũng phải có tri thức nếu bạn muốn có những điều hấp dẫn để chia sẻ. Hãy tiếp tục học hỏi, lắng nghe, tham gia vào những lớp học. Hãy dành một phần thu nhập của bạn cho việc tiếp tục tự học. Một nhà sản xuất dành riêng một khoản trên để thay mới máy móc; bạn cũng phải làm tương tự với tri thức và những ý tưởng của bạn.

Giờ thì, đối với việc giao tiếp tốt, có **bốn "yếu tố chính" khiến cho cuộc sống có ý nghĩa.**

i. Cuộc sống có ý nghĩa nếu bạn tiếp tục học hỏi

Đừng bao giờ ngừng tìm kiếm tri thức. Hãy học hỏi những hệ thống, sự cân bằng và những khả năng cũng như mối nguy hiểm và cạm bẫy.

ii. Cuộc sống có ý nghĩa nếu bạn cố gắng

Hãy đặt tay của bạn lên đó. Trao cho sự nghiệp học hành của bạn một cơ hội để thực hiện chức năng của nó. Và đừng chỉ cố gắng một lần; hãy tiếp tục cho đến khi thành công! Một đứa trẻ cố gắng bao lâu để đi được? Câu trả lời là cho đến khi... nó đi được! Bạn không biết bạn có thể nhảy cao bao nhiêu hoặc bạn có thể chạy xa bao nhiêu nếu bạn không tiếp tục cho đến khi thành công. Bạn không biết liệu bạn có những phẩm chất để thành công không cho đến khi bạn thành công.

iii. Cuộc sống có ý nghĩa nếu bạn kiên trì

Một số người không chờ đợi nhìn các mùa qua đi. Một số người thì dành cuộc đời họ tạo dựng nền móng nhưng không bao giờ đủ kiên nhẫn để xây tường và lợp mái. Hãy nhìn thấu suốt những điều này. Nếu bạn đăng kí tham gia trò chơi, hãy chơi đến khi nó kết thúc. Hãy tập nó mọi nơi. Nếu bạn mua vé xem một trận đấu, hãy ở lại cho đến khi trận đấu kết thúc. Tinh thần người chơi sẽ không được tốt nếu khán giả bỏ về trước khi trận đấu kết thúc!

Khi biết mình sắp qua đời, một vị lãnh đạo Cơ đốc đã viết, “Tôi đã chiến đấu một trận hết mình”. Hãy chiến đấu vì gia đình, sức khỏe và công việc của bạn.

Ông cũng nói “Tôi đã đi hết con đường này”. Ông đã hoàn thành nhiệm vụ. Ông đã không từ bỏ, và bạn cũng không nên từ bỏ.

“Tôi đã giữ được đức tin”, ông nói thêm. Đó là danh tiếng quan trọng cần có. Hãy giữ đức tin với gia đình, tư tưởng và niềm tin của bạn.

Cuối cùng, ông nói “Tôi đã sẵn sàng nhận chiếc vương miện”. Ông biết ông xứng đáng với phần thưởng đó.

iv. Cuộc sống có ý nghĩa nếu bạn biết quan tâm

Nếu bạn chẳng quan tâm chút nào, bạn sẽ chỉ có được một vài thành quả. Nếu bạn quan tâm đúng mức, bạn sẽ có được những thành quả khó tin.

Bước tiếp theo để giao tiếp tốt là:

2. Hãy truyền đạt tốt

Nếu bạn có mọi kiến thức nhưng bạn không thể truyền tải nó tốt thì không ai hiểu được bạn cả.

Khía cạnh quan trọng đầu tiên của việc truyền đạt tốt là sự chân

thành. Bạn cũng cần **thực hành lặp đi lặp lại.** Bạn phải tập truyền tải trong mọi lĩnh vực giao tiếp dù bạn đang nói với khách hàng hay nói với các con của bạn. Đầu tiên tôi đã lo lắng khi nói trước đám đông, nhưng tôi không để nỗi sợ ngăn cản, và giờ, sau vài ngàn bài diễn thuyết, tôi có thể nói hàng giờ mà không cần giấy tờ gì. Việc luyện tập của bạn phải đi đôi với suy nghĩ có chủ đích. Bạn luyện tập để trở nên giỏi hơn, sắc sảo hơn, nổi bật hơn. Bằng cách luyện tập, bạn sẽ học cách chọn được những từ chuẩn xác cho bài nói của mình. Hãy nhớ, những sai sót trong ngôn ngữ có thể khiến bạn phải trả giá đắt. Bạn có thể nói lắp, do dự, hoặc diễn đạt vụng về lúng túng khi mới bắt đầu, nhưng qua việc tập đi tập lại, đó sẽ không còn là vấn đề nếu bạn làm trong nhiều năm – bạn sẽ nói hay hơn.

Và trong tất cả những cuộc trò chuyện, tính khúc chiết là rất quan trọng. Đôi khi thông tin càng ngắn gọn thì càng có trọng tâm hơn. Đừng dài dòng. Trẻ em sẽ dạy bạn điều này: sau ba mươi giây, chúng sẽ chỉ quan tâm bạn sẽ tiếp tục bao lâu nữa! Chúa là bậc thầy trong vấn đề này. Với một số người, tất cả những gì Chúa phải nói là, “Hãy theo ta”. Làm thế nào Chúa có thể khúc chiết như vậy? Vì Chúa là vậy. Danh tiếng của Chúa đi trước Chúa, để khi ở đó, người không phải nói nhiều. Do đó chúng ta tập trung vào phát triển cá nhân: nếu bạn có được danh tiếng tốt, bạn có thể không cần đến nhiều từ ngữ.

Để diễn thuyết được tốt, bạn phải có **phong cách.** Tất nhiên phong cách của bạn có thể phụ thuộc vào hoàn cảnh - ở Ý, mọi người nói chuyện bằng đôi tay[(4)]! Hãy là một sinh viên có phong cách ấn tượng nhưng đừng bắt chước người khác. Hãy xem những điệu bộ cử chỉ, cách biểu đạt của những diễn giả khác và hãy kết hợp những gì bạn học được để tạo thành phong cách của riêng bạn. Hãy có phong cách riêng. Tôi đã “nhặt ra” nhiều điểm từ những diễn giả khác và bị ảnh hưởng bởi chúng, nhưng tôi không bắt chước.

Cách bạn nói quan trọng hơn những gì bạn nói.

Trong đào tạo bán hàng, chúng tôi dạy rằng cách thức quan trọng hơn vấn đề. Bạn không muốn phong cách tẻ nhạt chen vào con đường giao thiệp tốt, nó có thể hữu ích nếu có hướng dẫn nhỏ trong lĩnh vực này. Tất cả chúng ta đều nhớ những giáo viên pha trò cho chúng ta theo phong cách của họ. Chúng ta tiếp thu thông tin vì chúng được truyền đạt nhiệt tình, và điệu bộ cử chỉ cũng như sự thể hiện của họ thu hút chúng ta.

Hãy có một vốn từ vựng tốt. Một nghiên cứu về những tù nhân cho thấy rằng chắc chắn có một mối liên hệ giữa từ vựng và hành vi. Tại

sao lại như vậy? Vì từ vựng là cách nhìn nhận. Bạn không thể thay đổi bức tranh trong đầu nếu từ ngữ của bạn bị giới hạn: bạn giống như một họa sĩ với bảng màu bị giới hạn. Chúng ta chỉ có thể nhìn nhận được vấn đề hoặc có câu trả lời hay kinh nghiệm với vốn từ vựng sẵn có. Trong mối quan tâm đến tương lai thú vị của riêng bạn, hãy chuẩn bị cho mình một vốn từ vựng để bạn sẽ có thể hiểu được vẻ đẹp, sự thi vị và sự cân đối của cuộc sống.

Nếu bạn có vốn từ vựng ít ỏi, thì bạn cũng chỉ có một thế giới nhỏ bé mà thôi. Bạn đang nhìn cuộc sống qua một cái lỗ nhỏ. Hãy thêm một cuốn từ điển vào thư viện của bạn và tiếp tục thêm từ ngữ vào cuộc sống của bạn. Hãy tìm hiểu nguồn gốc của từ; bạn sẽ thấy chúng rất thú vị. Đừng lười biếng trong việc học ngôn ngữ của riêng bạn.

3. Hãy hiểu người nghe của bạn

Nếu người nghe của bạn là một đứa trẻ, hãy nhìn khuôn mặt của đứa trẻ đó để biết cách trò chuyện. Nếu bạn không hiểu được người nghe của mình, bạn sẽ tiến sai hướng. Nếu bạn quên không "đọc" người nghe bạn có thể gặp khó khăn khi đến lúc rút lui. Tôi nói với Zig Ziglar rằng một ngày tôi nói với 10 nghìn người, và Zig đã nói với tôi rằng tôi phải hiểu được khán giả. Ông nói rằng, "Nếu 10 nghìn người quay lưng lại với anh, thì anh gặp rắc rối đấy!"

Lần đầu đi giảng, tôi đã quá chú ý vào tài liệu và ghi chú đến nỗi nó khiến tôi mất một lúc để ngẩng lên và xem phản ứng của khán giả.

Trong việc "đọc" người nghe, hãy "đọc" những gì bạn có thể nhìn thấy, chẳng hạn như ngôn ngữ cơ thể. Nếu người nghe của bạn khoanh tay, cau mày và cúi gằm xuống, bạn sẽ phải lược bỏ bớt bài nói. Nếu mọi người nhìn đồng hồ hoặc nhìn ra ngoài cửa, bạn phải kết thúc, bạn không thể nói lâu thêm được nữa.

Sau đó là "đọc" những gì bạn nghe được. Để là một người giao tiếp tốt, bạn phải là một người biết lắng nghe. Lắng nghe câu hỏi, những sắc thái trong giọng nói và ý nghĩa cảm xúc. Bằng cách lắng nghe, bạn có thể biết liệu bạn có phải thay đổi chiều hướng hoặc mức độ của những gì bạn đang nói không.

Cuối cùng hãy "đọc" những gì bạn cảm nhận được. Hãy nắm bắt cảm xúc của người nghe, vì nếu không làm vậy bạn có thể gây ra nhiều điều tai hại khi tiếp tục cuộc nói chuyện. Phụ nữ thường giỏi ở điểm này; họ nắm bắt được ý nghĩa hoặc tâm trạng khi chưa có hành động hoặc lời nói nào. Nam giới cũng có thể học được điều này, dù họ phải cố gắng nhiều hơn. Khi tôi tuyển nhân viên vào những ngày đầu công ty mới thành lập, tôi luôn sắp xếp một nữ giới ngồi ở bàn phỏng vấn. Tôi có thể

nắm bắt được những gì tôi nhìn thấy hoặc nghe thấy nhưng tôi luôn quay sang người phụ nữ ngồi cạnh để hỏi, “Cô thấy thế nào?” Tôi luôn tính đến cảm nhận này. Không phải lúc nào tôi cũng quyết định dựa vào đó, nhưng tôi luôn tính đến cả những cảm nhận đó.

4. Hãy thể hiện cảm xúc mãnh liệt

Sự mãnh liệt là cảm xúc của giao tiếp. Nó khiến cuộc trò chuyện của bạn có tác động mạnh – lời nói đi liền với cảm xúc. Hãy thể hiện lòng dũng cảm, đam mê, cam kết, yêu, ghét rõ ràng trong cách bạn truyền đạt. Cảm xúc có thể hoàn toàn thay đổi tác động của lời nói.

Nếu tôi ném một chiếc kẹp áo vào bạn, bạn sẽ cảm thấy nhói đau. Nếu tôi gắn chiếc kẹp vào đầu thanh sắt và ném nó vào bạn, tôi có thể khiến nó xuyên qua tim bạn. Đó là sức mạnh của cảm xúc đằng sau lời nói. Bạn thấy khía cạnh giao tiếp tốt này trên phim ảnh và trên sân khấu – một sự kết hợp của kịch bản và thái độ. Đó là những gì khuấy đảo chúng ta và tạo ra một buổi biểu diễn thực sự.

Những cảm xúc của bạn phải được xử lí tốt. Đừng dùng quá nhiều cảm xúc cho một vấn đề nhỏ. Đừng dùng súng đại bác săn thỏ! Bạn không cần hỏa lực nhiều như vậy. Bạn đã bao giờ nghe lũ trẻ phàn nàn về việc người lớn thường làm ầm lên chỉ vì một chuyện cỏn con? Là bậc cha mẹ tinh tế, hãy tránh làm điều đó. Nó thật lố bịch. Hãy dành cảm xúc mãnh liệt cho những việc lớn lao. Ông Shoaff đã nói rằng, “Hãy hào phóng với tiền boa, nhưng đừng lố bịch. Boa 5 đô la chứ không phải là 500 đô la.” Đừng vượt quá giới hạn cảm xúc của bạn.

Với trường hợp đặc biệt, dù bạn phải chạm tới sâu thẳm bên trong và trao đi tất cả những gì bạn có, nhưng hãy hào phóng với cảm xúc của mình. Đôi khi bạn sẽ cần đặt cả cảm xúc yêu và ghét vào cùng một câu. Một người cha, người mẹ có thể nói, “Bố/mẹ yêu con nhưng bố/mẹ không thích những gì con đang làm”. Những đứa trẻ cần biết điều đó. Bạn phải yêu thành công và ghét thất bại, quý trọng sức khỏe và ghét ốm đau, yêu việc tốt và ghét điều xấu. Đừng ngại bày tỏ những thái cực này trong cảm xúc và không chỉ là bày tỏ bằng từ vựng. Hãy giữ những cảm xúc mãnh liệt ở ngoài để có thể sử dụng nó ngay lập tức và truyền tải chính xác những gì bạn muốn.

Mục tiêu cá nhân của tôi là trở thành một người truyền đạt ấn tượng. Nếu bạn cũng có mục tiêu như vậy cũng như bắt đầu có điều hấp dẫn để chia sẻ và học cách chia sẻ điều đó một cách thu hút mãnh liệt đến một người nghe mà bạn có thể hiểu

Hãy tích lũy những điều thú vị để trò chuyện và hãy diễn đạt điều đó một cách thu hút nhất.

được, bạn sẽ có được những kết quả nổi bật.

5. Hãy đồng cảm với người nghe

Hãy xây một cây cầu nhận thức và hiểu biết giữa bạn và người nghe. Điều đó khá dễ dàng nếu người khác cũng giống bạn, nhưng sẽ khó hơn nếu họ không giống bạn. Nữ giới và nam giới, người giàu và người nghèo, người lớn và trẻ em, hãy loại bỏ bớt công việc của họ để cố gắng tạo mối quan hệ và hiểu nhau. Nếu bạn là một người trưởng thành và đang cố gắng trò chuyện với một đứa trẻ thì ít nhất bạn có thể quay lại thời thơ ấu của mình và tìm trải nghiệm nào đó có liên quan. Đặc biệt là tác động cảm xúc của những trải nghiệm đó.

6. Những công cụ của phương sách cuối cùng.

Đây là những khía cạnh giao tiếp mà bạn có thể sử dụng khi không còn phương án nào nữa. Sẽ tốt hơn nếu bạn không phải dùng chúng, nhưng đôi khi bạn không thể tránh được.

i. Công kích trực diện

Tiếp cận gián tiếp thì tốt hơn là trực diện. Kể câu chuyện về một người không có thực, từ đó, người nghe có thể học từ câu chuyện. Cách tiếp cận bên thứ ba mang lại kết quả tốt hơn. Nhưng đôi khi tiếp cận trực diện là cần thiết. Hãy nhớ nó có thể hữu ích nhưng cũng có thể hủy hoại mọi thứ.

ii. Trách mắng

Cách này rất nghiêm trọng, nó ngụ ý rất nhiều. Hãy chắc chắn rằng trường hợp đó thực sự cần trách mắng. Với trẻ em, nếu bị trách mắng hàng ngày, cả ngày, cuối cùng chúng sẽ mang những vết sẹo trong tim. Lời trách mắng có thể hằn sâu. Đừng mang cả chiếc rìu vào trái tim, thứ vốn quá mong manh. Hãy nhớ rằng bạn muốn xử lí vấn đề mà không làm ảnh hưởng đến lòng tự trọng của người đó. Điều này đòi hỏi bạn phải thật tinh tế. Nếu định trách mắng, hãy chắc chắn rằng điều đó là hoàn toàn cần thiết.

iii. Mỉa mai

Đây có thể là một công cụ hữu dụng, nhưng nó quá lỗ mãng trong hầu hết các trường hợp. Sự mỉa mai liên tục không dễ chịu chút nào.

iv. Chửi rủa

Thi thoảng được sử dụng thì có thể có hiệu quả. Nhưng nếu bạn luôn sử dụng cách này thì mọi người sẽ không quan tâm, giống như một người mẹ không ngừng hét lên với những đứa con. Người không bao giờ chửi thề sẽ có được sự chú ý ngay lập tức nếu anh ta hoặc cô ta đột ngột sử

dụng một câu thô tục để truyền đạt ý mình.

Cuối cùng, về chủ đề giao tiếp, tôi muốn xem xét:

Nghệ thuật thuyết phục

Trong đào tạo bán hàng, chúng tôi dạy rằng có sự khác biệt giữa trình bày và thuyết phục. Ở thời cổ đại có hai nhà hùng biện kiệt xuất là Cicero và Demosthenes. Người ta nói rằng khi Cicero diễn thuyết thì mọi người đều nói, "Một bài phát biểu tuyệt vời". Nhưng khi Demosthenes diễn thuyết thì họ nói "Hãy để chúng tôi đi!" Đó là sự khác biệt giữa trình bày và thuyết phục.

Để nắm được nghệ thuật thuyết phục, hãy trở thành một người kể chuyện giỏi

Bạn sẽ cần sưu tập các câu chuyện – về mọi người ở mọi lứa tuổi và mọi hoàn cảnh để có các câu chuyện kể cho mọi tình huống. Thường thì cách tốt nhất để truyền đạt được ý mình là kể chuyện. Một câu chuyện có thể mở rộng và làm sáng tỏ. Chúa là một người kể chuyện bậc thầy. Người nói, "thiên đường giống như..." Bối cảnh của Thiên đường là ngoài sức tưởng tượng nhưng chúng ta có thể liên tưởng nó sẽ trông như thế nào trong một câu chuyện.

Hãy học cách kể câu chuyện của chính bạn

Hãy kể điều gì đó mà bạn đã từng trải qua, bạn cảm thấy ra sao, điều gì đã xảy ra với bạn để minh họa cho một ý. Hãy vươn về quá khứ và sử dụng trải nghiệm của chính bạn. Đôi khi sau những trải nghiệm bi kịch, mọi người sẽ cần thời gian trước khi có thể nói về nó. Nhiều người sống sót sau cuộc tàn sát người Do Thái của Đức Quốc xã đã không thể kể về câu chuyện của họ, những gì họ nhìn thấy và trải qua trong rất, rất nhiều năm, nhưng những câu chuyện của họ rất quan trọng với chúng ta.

Có những sự kiện chính xác

Hãy chắc chắn câu chuyện thực sự có thật nếu đó là tuyên bố bạn đang đưa ra. Bạn có thể kể một câu chuyện "giả định" – giới thiệu nó với những từ "Đây là một người", hoặc "Giả sử một người..." Sự thật không cần thêm thắt. Bạn không bao giờ biết khi nào sẽ có người kiểm tra lại tính xác thực của câu chuyện bạn kể.

Mọi người hỏi tôi liệu ông Shoaff có thật không, và liệu những câu chuyện tôi đã kể về ông ấy có thật không. Tại sao? Vì họ đã được nghe kể những câu chuyện không có thật. Đừng phóng đại cảm xúc hay những dữ kiện của câu chuyện. Phóng đại là một nỗ lực ngớ ngẩn tạo

nên sự thiếu tự tin. Chúng ta phóng đại nếu chúng ta cảm thấy bản thân không xứng đáng. Đừng làm vậy, vì sự thật sẽ bắt kịp bạn và dù sao thì bạn cũng không cần cảm thấy tồi tệ. Tại tòa án, việc phóng đại sẽ khiến toàn bộ lời khai bị nghi ngờ. Bằng cách phóng đại, bạn đã gây nguy hiểm cho toàn bộ bài thuyết trình của mình. Mọi người sẽ biết tin vào cái gì?

Hãy sử dụng và bày tỏ cảm ơn tới những câu trích dẫn

Hay mượn những câu trích dẫn từ khắp nơi. Tôi dùng Kinh thánh và lời các bài hát của ban nhạc the BeaHe, cũng như những bài diễn văn của Winston Churchill. Tôi đã tìm được rất nhiều câu trích dẫn thể hiện chính xác những gì tôi muốn nói, và tôi rất vui khi sử dụng những gì người khác đã nói rất hay.

Nhưng bạn đừng có lúc nào cũng mượn lời người khác. Bạn phải tập biến mọi thứ thành lời của riêng bạn. Hãy sử dụng mọi cơ hội vì có những lúc hành động không thể thay thế cho lời nói. Nam giới có thể thấy khó biến mọi thứ thành lời. Nam giới thường dựa vào hoa, nhưng hoa có vốn từ giới hạn. Chúng không nói đúng ý bạn! Hoa chỉ có thể nói, “Tôi nhớ”. Chúng không thể nói, “Em đã làm những điều tuyệt vời cho tôi! Không có ai trên thế giới này khiến tôi xúc động như em”. Khi hoa tàn, tấm thiệp cùng với lời nói của bạn vẫn được lưu giữ và nhớ đến. Hãy tận dụng ngày sinh nhật, lễ kỉ niệm và bất cứ cơ hội nào để tập dùng ngôn từ của chính bạn.

Nói thẳng

Hãy nói thẳng nói thật và đừng giấu giếm vấn đề. Hãy đề cập đến vấn đề thẳng thắn, chân thành và rõ ràng. Đừng vòng vo. Đôi khi sự thật gây tổn thương – trong trường hợp của tôi, việc từ bỏ danh sách đổ lỗi liên quan đến việc tại sao tôi không có niềm vui, lòng tự trọng và tiền bạc ở tuổi 25 dẫn đến triệu chứng vật vã – nhưng mọi người cần bạn nói cho họ sự thật. Ông Shoaff đã nói thẳng. Ông đã chĩa thẳng vào tôi. Tôi đã may mắn khi gặp được người không do dự nói thẳng với tôi sau khi ông biết rõ tôi, và cuộc nói chuyện thẳng thắn đó đã thay đổi cả cuộc đời tôi. Đừng để mọi người lạc trong bóng tối, hãy cho họ biết vấn đề thực sự là gì.

Đưa ra giải pháp

Chỉ nói thôi thì chưa đủ, bạn phải có một vài câu trả lời. Đừng chỉ kết thúc cuộc nói chuyện của bạn với nhân viên, một đứa trẻ, đồng nghiệp hoặc với một nhóm bằng những gì đã xảy ra trong quá khứ, những gì sai lầm hoặc đã được thực hiện sai sót. Hãy đưa người nghe đến tương lai - và bằng lời nói, hãy cho họ thấy những giải pháp khả thi, tiềm năng.

Đặt ra thử thách

Tất cả chúng ta đều phản ứng với thử thách. Một phần thử thách của ông Shoaff là tầm nhìn về những gì tôi có thể trở thành. Ông đã từng nói rằng, “Tôi có thể hiểu cậu như cậu hiểu chính cậu vậy, Rohn ạ”. Hãy cố gắng mô tả cho người khác một người tốt hơn mà họ có thể trở thành. Họ có thể không thấy được bản thân tốt hơn trong tương lai, nhưng bạn có thể dạy cho họ nhìn về tương lai và về những người họ có thể trở thành. Đặc biệt là trẻ em cần nhìn thấy chúng tốt hơn bản thân chúng hiện tại. Là cha mẹ, bạn nên giúp chúng có được tầm nhìn đó. Đó là một thử thách tuyệt vời.

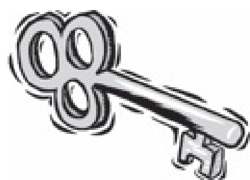
Thử thách tuyệt vời nhất bạn có thể nói ra bằng lời là, “Hãy đi và làm thôi!” “Hãy...” là từ đầy sức mạnh. Ngạn ngữ cổ xưa đã nói rằng “nếu hai hoặc ba người đồng lòng thì không gì là không thể”. Sự thật là hai hoặc ba người có thể thống trị một lĩnh vực; khi các bậc cha mẹ thống nhất lại, họ tạo ra một nhóm mạnh mẽ. Hai người tạo ra sự cam kết và cống hiến có sức mạnh nhiều gấp đôi. Nó có thể nhân động lực lên gấp mười lần! Không cần đến cả triệu người để tạo ra thứ gì đó có giá trị ảnh hưởng đến xã hội hoặc lĩnh vực nào đó. Chinh phục thế giới là một việc khá lớn nếu bạn thử làm một mình, nhưng nếu có những người hợp tác, đáp lại lời kêu gọi “Hãy cùng làm việc đó!” thì có thể thay đổi mọi thứ.

Về phương diện cá nhân, tất cả công ty của tôi đều có đối tác, ít nhất là năm người trở lên. Tôi đã học được sức mạnh của đối tác và tôi đánh giá cao nó. Tất nhiên, đối tác có thể ranh ma, như trong một cuộc hôn nhân, nhưng như thế không có nghĩa là họ không thể là động lực mạnh mẽ cho thành công.

Hãy có niềm tin mãnh liệt

Hãy để niềm đam mê trong bạn tác động đến mọi khía cạnh giao tiếp. Hãy để nó phụng sự bạn chu đáo trong nghệ thuật thuyết phục.

Bạn có thể không cần đưa niềm tin của bạn vào bài trình bày nhưng bạn nên có điều gì đó trong cuộc sống khuấy động bên trong bản thân. Câu chuyện của Saul xứ Tarsus trong kinh Tân ước kể về một người đàn ông có nhiệt huyết bức hại những tín đồ Cơ Đốc và sau đó ông đã thay đổi trên đường đến Damascus. Ông đã chuyển nhiệt huyết đó vào việc đi theo Chúa và trở thành một lãnh đạo Cơ Đốc vĩ đại.



Chương 5

Điểm đầu tiên tôi muốn nói đến về quản lí thời gian đó là: thời gian là của bạn, để sử dụng theo ý bạn muốn. Cuộc đời bạn là của bạn và bạn không phải để bất kì ai đưa bạn vào khuôn mẫu của họ. **Thành công không phải là tiền bạc hay phong cách mà là việc hiện thực hóa dần dần mục tiêu của bạn.** Bạn không cần phải giống bất kì ai hay hành động như bất kì ai, mà hãy định hình giấc mơ của bạn và xem liệu bạn có thể hiện thực hóa chúng không. Nếu một người mơ ước hướng về những ngọn đồi, sống đời sống tự cung tự cấp, nuôi sóc, và anh ta đạt được giấc mơ đó, thì theo quan điểm của tôi, anh ta đã thành công rực rỡ.

Một cách tiếp cận khác với việc quản lí thời gian là hoàn toàn bỏ qua nó! Thành thật mà nói, tôi tôn trọng người quyết định thuận theo lẽ thường, và chuyện gì đến sẽ đến hơn là người tự hứa với bản thân nhưng rồi lại không thực hiện được.

Hãy nhớ rằng, hoàn toàn phù hợp khi **rút xuống thành việc gì đó dễ hơn.** Đôi khi bạn ở trong một tình thế khó khăn và bạn có thể luôn nói, “Giờ tôi không cần đến nó”. Một nhân viên bán hàng có thể chuyển sang việc quản lí và thấy thời gian làm việc của anh ta tăng lên gấp đôi nhưng lương thì giảm đi một nửa. Nên theo lẽ thường anh ta quay lại công việc bán hàng! Điều đó là hợp lí. Có một câu chuyện về một cô bé nói rằng cô không bao giờ được thấy bố mình, ông không có thời gian để chơi với cô bé. Bố cô bé luôn mang việc về nhà và mẹ cô nói, “Con à, đó là vì có quá nhiều việc bố con phải làm và bố con không thể làm xong ở văn phòng được”. Cô bé hỏi lại, “Thế tại sao họ không cho bố sang

nhóm làm chậm hơn?" Đó có thể là một câu chuyện cười nhưng không phải là một ý tồi. Hãy nghĩ đến những đứa con của bạn. Nếu bạn cũng đang hi sinh quá nhiều thời gian với gia đình, bạn bè và con cái, thì đó có thể là một ý tưởng hay để nghĩ về nhóm làm việc chậm hơn! Một số việc tôi thực hiện khi còn trẻ đã phải trả giá quá nhiều về mặt thời gian – nếu tôi biết trước chi phí thời gian mà tôi sẽ phải trả, thì tôi sẽ không bao giờ.

Một cách tiếp cận khác với việc quản lí thời gian là **làm việc lâu hơn và nhiều hơn.** Tuy nhiên, hãy xem xét cẩn thận điều này vì bạn có thể "đạt đến một giới hạn". Tôi đã thực hiện điều này trong những năm đầu và tôi không thể ngủ được, sức khỏe của tôi bị ảnh hưởng. Tôi đã sụt 8-9kg và quá gầy! Tôi đã tiến quá nhanh. Tôi đã từng nói rằng, "Nếu 10 tiếng không làm được thì tôi sẽ làm 16 tiếng". Tôi gặp vấn đề về sức khỏe vào cuối năm đó và nhận ra rằng thật ngu ngốc khi trở nên giàu có nhưng lại quá ốm yếu để hưởng thụ. Tất nhiên bạn phải làm việc chăm chỉ, nhưng có điểm giới hạn mà bạn không thể làm việc nặng hơn.

Đôi khi bạn không thể làm việc gắng sức hơn mà không "đạt đến một giới hạn", nhưng hãy nhớ đó không phải là số thời gian mà bạn đã bỏ ra mà là bạn đã nỗ lực bao nhiêu trong thời gian đó. **Bạn có thể luôn làm việc một cách thông minh hơn.**

Những yếu tố cần thiết trong quản lí thời gian

1. Bảng liệt kê các mục tiêu

Khi ông Shoaff gặp tôi, ông đã đề nghị xem danh sách những mục tiêu lúc đó của tôi. Ông nghĩ rằng ông có thể đưa ra cho tôi một số sự trợ giúp từ kinh nghiệm của ông. Tôi đã phải nói rằng tôi không có danh sách mục tiêu. Ông đã đáp lại rằng nếu tôi không có bảng mục tiêu, ông có thể đoán được số dư trong tài khoản ngân hàng của tôi. Đó là một bước ngoặt với tôi.

Con người có thể đặt ra mục tiêu mà không loài vật nào khác có khả năng đó, để chạm tới tương lai và hình thành nó. Hãy suy nghĩ nghiêm túc về việc đặt ra mục tiêu cho tương lai của bạn. Bạn có khả năng tác động đáng kể đến tương lai tài chính của mình, vậy thì tại sao bạn không nỗ lực?

Hãy sống có ước mơ.

Con người chúng ta bị tác động bởi năm yếu tố: môi trường – vật chất, xã hội hay chính trị; những sự kiện – trong gia đình, cộng đồng, trong nước hay trên thế giới; kết quả mà chúng ta đạt được hay thất bại; tri thức; và những mơ ước. Chúng ta không thể bỏ qua yếu tố môi trường, những sự kiện tạo nên cuộc sống của chúng ta, những kết quả

mang lại cho chúng ta của cải hoặc những món nợ, kiến thức chính là tài sản nhưng những giấc mơ mới chính là thứ định hình nên tương lai của chúng ta.

Một nhà tiên tri cổ xưa nói rằng không có tầm nhìn – giấc mơ, một bức tranh tương lai rõ ràng – con người sẽ tàn lụi. Nếu chúng ta không thấy thành quả, kết quả, thì chúng ta không được thôi thúc để lên kế hoạch hoặc làm việc. Có hai cách để đối mặt với tương lai là lo âu hoặc lên kế hoạch trước. Hầu hết mọi người đối mặt với nó bằng sự lo âu, và đó là vì họ đã sống phung phí vì người khác – vì chính phủ, nhà thờ, vì người khác. Tất nhiên nếu bạn không thể thấy tương lai, nếu bạn không thể thấy thì bạn sẽ đi một cách rụt rè.

Để đối mặt với tương lai bằng kế hoạch, bạn cần nắm được nó. Bạn muốn sức khỏe mình như thế nào? Hãy hình dung. Bạn có muốn trở nên giàu có không? Hãy đọc sách và mường tượng về nó. Mọi người sẽ làm những điều khó tin nhất nếu họ có những lí do đủ thuyết phục. Một lí do tạo ra sự khác biệt.

Hãy lập mục tiêu.

Thầy tôi gợi ý rằng tôi chưa tiến về phía trước xa như tôi muốn vì tôi không có những lí do đủ mạnh – đến thư viện, tham gia lớp học, làm việc. Nếu giấc mơ đủ mạnh, chúng trở nên giống như nam châm; chúng kéo bạn về phía chúng. Những mục tiêu mạnh sẽ không chỉ kéo bạn lên mà nó sẽ kéo bạn vượt qua. Kéo bạn qua những khoảng thời gian tồi tệ và khó khăn.

Tôi thử thách bạn bây giờ dừng lại và lập một danh sách những mục tiêu của cuộc đời mình. Bạn muốn dành bao nhiêu thời gian cũng được. Thật hấp dẫn để bắt đầu tự hỏi bạn thực sự muốn gì. Điều gì khiến cuộc sống của bạn đặc biệt, thú vị, hữu ích? Hãy liệt kê ra mọi thứ bạn muốn làm, muốn đạt được. Sau đó thực hiện và đánh dấu lại những việc bạn có thể đạt được trong một năm. Sau đó đánh dấu lại những việc mà bạn coi là những mục tiêu 5 năm, và cuối cùng là bất cứ việc nào là mục tiêu 10 năm trong tương lai.

Nếu bạn không có bất cứ mục tiêu 10 năm nào, bạn cần nghĩ thêm. Suy nghĩ của bạn đang quá ngắn hạn. Tôi đã từng vẽ một đường 10 năm – tôi không thể thấy được mình đã thực hiện được hết những mục tiêu đó, nhưng giờ tôi hiểu được sức mạnh của những mục tiêu dài hạn. Bố mẹ tôi đã vay thế chấp để mua nhà khi họ ở tuổi 70 – đó là suy nghĩ về phía trước. Họ đã trả hết nợ nhanh chóng nhưng họ có những kế hoạch cho tương lai. Bố tôi có rất nhiều mục tiêu, những việc ông muốn hoàn thành, nó giúp ông tiếp tục sống.

Những phi hành gia thời kì đầu gặp vấn đề về tâm lí khi họ trở về từ chuyến hành trình vào không gian, lên mặt trăng. Một số người thì uống rượu. Tại sao? Vì bạn làm gì sau khi đã ở trên Mặt trăng? Chương trình không gian đã khám phá ra rằng những nhà du hành này cần những mục tiêu để trở lại. Bạn cần có mục tiêu nào đó trong 10, 15 hoặc 20 năm phía trước để giữ cho bạn tiếp tục.

Hãy ưu tiên những mục tiêu của bạn.

Giờ thì, tôi đề nghị bạn hãy xem xét những mục tiêu một năm và chọn ra năm mục tiêu quan trọng nhất. Đây là những mục tiêu ưu tiên của bạn. Hãy hỏi bản thân, "Tại sao? Những điều này quan trọng ở điểm nào?" Hãy viết ra một đoạn ngắn về lí do những mục tiêu này là mục tiêu ưu tiên đầu tiên của bạn. Hãy trình bày rõ lí do của bạn vì điều này gần như có tác động kì diệu. **Khi những lí do trở nên mạnh mẽ, thì cách thức thực hiện sẽ dễ dàng.** Nhiều người không biết cách có được thành công. Họ cần tập trung nhiều hơn vào lí do, nó sẽ khiến cho cách thức thực hiện trở nên dễ dàng hơn rất nhiều.

Hãy nghĩ về người đàn ông đề nghị một đồng nghiệp tuyển một nhóm 12 cặp vợ chồng cho một hội thảo kinh doanh trong ngày tiếp theo. Bạn anh ta đã trả lời rằng anh ấy không phải là một người bán hàng hay một người tuyển dụng – anh ta không thể làm được việc đó. Nhưng nếu người đàn ông đó đưa ra 25.000 đô la cho người đồng nghiệp, thì tác động quả là kì diệu! Đột nhiên người bạn đó thậm chí không cần đến một lớp đào tạo tuyển dụng, anh ta có thể ra ngoài và làm việc đó vì lí do như vậy là đủ lớn và đủ mạnh.

Mục đích mạnh hơn đối tượng

Mục tiêu của bạn có thể là có một ngôi nhà triệu đô. Nhưng hãy hỏi bản thân, "Để làm gì?" Mục đích "để làm gì" đó sẽ kéo bạn lên và kéo bạn vượt qua. Bạn có thể muốn ngôi nhà trở thành trung tâm của đời sống cả gia đình bạn, cho bạn bè bạn, và những vị khách vui thú. Đây là mục tiêu của bạn; còn ngôi nhà là đối tượng.

Hãy hỏi bản thân, "**Tôi phải trở thành người như thế nào để có được tất cả những gì tôi muốn?**" Hãy viết một đoạn ngắn khác để trả lời cho câu hỏi này. Triết lí này có thể thay đổi cuộc đời bạn.

Mục đích chính của việc lập mục tiêu là gì? **Để lôi kéo bạn trở thành người đạt được mục tiêu.** Đây là giá trị lớn nhất trong cuộc sống. Ông Shoaff khiến tôi lập mục tiêu trở thành một triệu phú – tại sao? Vì những gì nó sẽ biến đổi tôi để đạt được nó! Vì những lớp học tôi phải tham gia, những kĩ năng tôi phải có, kiến thức và triết lí tôi phải

phát triển. Điều quan trọng không phải là tiền mà là những gì tôi sẽ trở thành.

Hãy lập ra những loại mục tiêu tạo nên con người bạn. Nếu bạn đặt ra mục tiêu quá thấp để không phải đọc hay tham gia vào các lớp học hay học bất cứ thứ gì, thì bạn sẽ không trưởng thành được. Đừng theo đám đông dễ dãi. Hãy đến với những nhu cầu, mong đợi ở mức cao. Trong giới của tôi, sự mong đợi là rất cao. Tại sao vậy? Vì cơ hội sống ở đỉnh cao. Để sống ở đỉnh cao, những kĩ năng, cam kết và cống hiến phải ở mức phi thường, đó là điều quan trọng.

Một nhà tiên tri đã từng nói, **"Hãy phấn đấu vì sự hoàn hảo".** Tất nhiên bạn không thể có được sự hoàn hảo về mặt sức khỏe, hôn nhân, tình bạn hay trong kinh doanh, nhưng **chìa khóa chính là sự phấn đấu.** Dù bạn đang ở đâu khi hành trình của bạn kết thúc, miễn là bạn phấn đấu để chạm đến sự hoàn hảo, thì bạn đã tạo cho mình một cuộc sống tốt, một cuộc sống thịnh vượng.

Hãy cẩn trọng. **Đừng đánh đổi bản thân.** Đừng đặt những mục tiêu yêu cầu bạn hi sinh tình bạn hoặc phá vỡ sự liêm chính của bản thân, hoặc thỏa hiệp về đức hạnh hay giá trị của bạn. Hãy vươn lên. Cố hết sức. Nhưng đừng đánh đổi bản thân. Hãy nhớ rằng Judas đã có được tiền bạc, nhưng khi đã có tiền bạc trong tay, ông ta cũng không được hạnh phúc. Ông không hài lòng với bản thân. Căn nguyên lớn nhất của bất hạnh chính là trong bản thân. Nó không phải từ bên ngoài, mà là từ bên trong. Và sự không hài lòng này bắt đầu rất khó nhận thấy với việc **làm chưa hết sức và để bản thân không gặp trở ngại nào.** Đó là lúc bạn cảm thấy không hài lòng với bản thân. Nó là khởi đầu của việc trượt dài. Mọi người đều phải chịu một trong hai nỗi khổ. Nỗi khổ của kỉ luật và nỗi khổ của sự hối tiếc. Lời khuyên của tôi là, đừng đánh đổi kỉ luật cho sự hối tiếc. Kỉ luật thì nhẹ nhàng nhưng sự hối tiếc thì nặng trĩu. Hãy cẩn thận với những gì bạn sẽ trở thành khi theo đuổi những gì bạn muốn.

Hãy gìn giữ những giá trị của bạn và đừng đánh đổi chúng.

Một vở kịch cổ có câu hỏi, "Sẽ thế nào nếu bạn có được cả thế giới và đổi lại bạn mất đi linh hồn mình?" Có điều gì đáng như thế không? Không. Một số sự đánh đổi trong cuộc đời là không đáng. Có câu chuyện trong Sáng thế kí về người anh trong hai anh em sinh đôi đã bán quyền cơ bản của mình vì một bát súp. Đó là một sự đánh đổi vô giá trị!

2. Liên tục đánh giá

Hãy thường xuyên xem xét những mục tiêu của bạn, và nếu cần thiết, hãy lập một danh sách khác rồi một danh sách khác nữa cho đến khi đạt yêu cầu.

3. Sự ưu tiên

Đừng dành quá nhiều công sức vào thứ không mang lại nhiều giá trị.

4. Viết ra những kế hoạch

Yếu tố cần thiết để quản lí thời gian là có một **bản chiến lược vạch sẵn.** Bạn có thể cần một bảng kế hoạch treo tường, hoặc bảng trắng để viết kế hoạch. Nếu bạn sử dụng cả lịch thì hãy chắc chắn rằng bạn có những dự án và lịch những cuộc hẹn khác cạnh bảng kế hoạch. Những dự án của bạn sẽ bao gồm quảng cáo, tuyển dụng, đào tạo nhưng bạn có thể có thói quen đưa gia đình lên lịch. Hãy thêm những nhiệm vụ của gia đình vào bảng chiến lược vạch sẵn. Nếu bạn có thể chỉ cho các con bạn thấy rằng chúng được đánh giá ngang những dự án kinh doanh của bạn, chúng sẽ rất thích. Nó cũng khiến bạn dễ dàng thấy được lúc nào thời gian cho gia đình và cho dự án bị trùng, và bạn có thể cần bàn thảo lại với gia đình trước.

Hãy đặt mọi thứ lên bản chiến lược. Nếu bất kì dự án nào quá nhiều việc và quá tải trên bảng, hãy lấy chúng xuống và tạo một bản chiến lược riêng cho dự án đó. Bản chiến lược có thể chạy một, hai hoặc ba năm. Bạn có thể không thực hiện việc kinh doanh trên khắp thế giới, hoặc chạy những dự án bất động sản hay dự án tài chính lớn, nhưng mọi người đều có lợi khi dự án của họ được đặt ra trực quan như vậy.

5. Học cách phân biệt những thứ quan trọng

Chẳng hạn một cuộc nói chuyện không quan trọng có thể là những cuộc nói chuyện phiếm, không hơn. Một cuộc nói chuyện quan trọng đòi hỏi nhiều thời gian hơn. Thời gian có sự hiện diện của triển vọng. Thời gian phụ là để có được cái nhìn toàn cảnh, lên kế hoạch cho thời gian triển vọng và thực hiện kế hoạch công việc.

6. Đừng nhầm lẫn biến chuyển với thành tựu

Bạn có thể tiến lên, tiến lên mà không đạt được mục tiêu. Bạn có thể rất bận rộn mà chẳng đi đến đâu hoặc ở trong vòng luẩn quẩn.

7. Tập trung

Tôi đã từng thử bắt đầu ngày làm việc của mình trong phòng tắm – nhưng đó không phải là một ý hay. Tắm cho ra tắm. Ăn sáng cho ra ăn sáng, đừng làm việc này lại nghĩ đến việc khác. “Dù bạn ở đâu, thì hãy để tâm hồn mình ở đó” là một tiêu đề từ tạp chí *Reader Digest*. Hãy để

tâm đến dự án của bạn và mọi người. Điều này đặc biệt hiệu quả với trẻ em. Đừng để bị phân tâm khi nói chuyện với chúng. Một lần, Nelson Rockefeller đã tổ chức một buổi họp báo ở thị trấn của tôi, tôi đã gây chú ý với việc bước lên phía ông ấy và nói với ông ấy tên của mình. Ông đã nhắc lại tên tôi và hỏi liệu tôi có sống ở Idaho. Ông đã nhìn thẳng vào tôi, bắt tay và nói, "Tôi luôn rất vui khi đến Idaho". Ông đã trao cho tôi món quà là sự chú ý của ông và tôi nhớ những chi tiết của lần đó cho đến tận hôm nay. Hãy trao món quà này cho người làm cùng với bạn, khách hàng và con cái của bạn. Lơ đãng là một điều nguy hiểm.

8. Hãy học cách nói không.

Điều này là cần thiết. Hãy học cách nói không với những hoạt động và với mọi người. Nếu bạn là một lãnh đạo nghiêm túc, bạn cần hỏi bản thân những câu hỏi sau: Những người xung quanh tôi là ai? Họ đang làm gì với tôi – họ cho tôi đọc gì, họ để tôi đi đâu, làm cách nào họ khiến tôi trò chuyện? Họ muốn tôi trở thành gì? Điều đó có ổn không?

Nếu điều đó không ổn thì bạn cần bắt đầu nói không với những người đang gây ảnh hưởng đến bạn. Ông Shoaff đã dành cho tôi câu này, "Đừng bao giờ coi nhẹ sức mạnh của sự ảnh hưởng". Ảnh hưởng rất mạnh và khó nhận biết. Chúng ta sẽ không để ai xô đẩy mình chệch khỏi lộ trình đã định nhưng lại có thể từ từ bị huých nhẹ khỏi lộ trình đó. Điều tiếp theo chúng ta biết là chúng ta đã lệch xa khỏi con đường và không hiểu đầu cua tai nheo thế nào. Chúng ta chỉ cảm thấy bị ai đó huých nhẹ thôi mà!

Có những lúc bạn cần tách biệt. Tách biệt bản thân ra khỏi những ảnh hưởng không tốt. Nếu chưa biết mọi chuyện sẽ đi đến đâu, bạn có thể phải làm điều này nhưng đừng thực hiện một cách nông nổi. Nếu bạn phải lịch sự, hãy nói, "Không, cảm ơn anh". Nếu không cần giữ thái độ lịch thiệp, thì chỉ cần nói, "Không".

Hướng đi xác định đích đến. Đừng suy nghĩ quá ngây thơ. Nếu bạn phải thay đổi đường đi thì thay đổi sớm tốt hơn là muộn.

Đôi khi bạn có thể tạo ra một sự giao kết có giới hạn. Một số người bạn có thể ở bên cạnh trong một vài giờ, nhưng không thể là vài ngày; một số người thì bạn có thể ở bên trong vài ngày, nhưng không thể là vài năm. Hãy giới hạn sự giao kết của bạn khi cần thiết, để đảm bảo là rằng bạn tiếp tục đi đúng đường.

Bạn không thể thay đổi đích đến chỉ trong một sớm một chiều, nhưng bạn có thể thay đổi hướng đi.

Và có những người bạn muốn mở rộng giao thiệp với họ. Hãy tìm

những người bạn muốn thân thiết. Hãy dành thời gian với họ. Nếu họ không sẵn sàng, hãy dành thời gian cho những cuốn sách mà họ đọc, những cuốn băng họ nghe. Hãy chọn cho bản thân những tác động tốt, nó sẽ có ích cho sức khỏe, những mối quan hệ và tình trạng kinh tế của bạn.

9. Làm ra làm; chơi ra chơi

Không trộn lẫn hai việc trên. Công việc quá quan trọng để bạn có thể vừa làm vừa chơi. Hãy tạo ra một ngày làm việc ra làm việc, ngày chơi ra chơi. Hãy cố gắng đừng vừa làm vừa chơi cùng lúc. Nếu bạn định giải quyết sớm công việc để vui chơi, thì khả năng cao là nó sẽ ảnh hưởng đến công việc bạn làm trước đó trong ngày. Đừng vui chơi ở nơi làm việc, đấy là điều rất nghiêm trọng. Tương lai của bạn phụ thuộc vào điều đó, gia đình bạn cũng phụ thuộc vào điều đó. Chơi ở nơi làm việc cho thấy trí tuệ của bạn quá thấp. Có quá nhiều nguy cơ. Hãy tránh mọi cái giá phải trả về mặt danh tiếng với việc này.

Và đừng làm việc khi đang vui chơi. Khi bạn đang ở bãi biển, đừng để đầu óc bạn nghĩ đến văn phòng. Điều này không tốt cho gia đình bạn.

Đừng vui chơi trừ khi bạn xứng đáng với điều đó. Đừng tiệc tùng nếu bạn không xứng đáng, sẽ chẳng vui mấy đâu. Một nhà tiên tri thời xưa đã nói rằng, nó sẽ khiến trong lòng chẳng thấy vui vẻ gì. Trong nhóm của tôi, chúng tôi làm việc hết mình và vui chơi hết mình, điều đó khiến chúng tôi thoải mái.

10. Hãy phân tích bản thân

Hãy hỏi bản thân, “Khi nào mình làm việc hiệu quả nhất?” Một số người “hoạt động về đêm”, số khác thì làm việc tốt hơn vào buổi sáng. Hãy tiếp tục khi công việc tốt nhất của bạn được hoàn thành. Nó có thể thay đổi cuộc đời bạn. Tôi đã từng chạy bộ vào giữa đêm, nhưng giờ tôi thích ngắm mặt trời lên hơn.

11. Hãy xem lại thói quen của bạn

Kinh nghiệm cho tôi thấy rằng tôi là một người chuyển phát tệ hai – công ty của tôi thường đưa cho tôi những tấm séc hoặc tài liệu để chuyển đi khi tôi đi công tác, nhưng tấm séc sẽ vẫn ở trong túi khi bộ vest được đưa đến cho người giặt là! Cuối cùng, họ cũng đã phải thốt lên – “Đừng đưa bất cứ thứ gì cần chuyển cho ông chủ tịch nữa!” Có lẽ bạn không giỏi về những con số và gặp khó khăn trong việc cân bằng cuốn sổ séc của bạn; hãy để người khác làm việc đó cho bạn. Hãy tìm ra bạn yếu ở điểm nào và tìm cách bù đắp cho điểm yếu đó.

12. Bạn cũng cần quan tâm đến những kĩ năng liên lạc qua điện thoại nữa

Hãy lập một kế hoạch trước khi thực hiện cuộc gọi quan trọng, đừng dựa dẫm vào trí nhớ. Nếu bạn quên những điểm quan trọng, bạn sẽ không bao quát được vấn đề. Hãy hiệu quả; đây là điểm quan trọng trong những cuộc gọi đường dài. Cũng như vậy, nếu bạn có một bản viết tay về kế hoạch, bạn có thể tham khảo nó sau nếu thấy có một số khúc mắc ngoài những gì đã được đề cập trong cuộc gọi. Điều này có thể rất quan trọng.

Nếu bạn đang làm việc ở nhà, đừng để điện thoại xen vào công việc. Hãy bật trả lời tự động. Hãy nhớ mọi lợi thế đều có nguy cơ của nó. Khi bạn dành thời gian cho gia đình, bạn nên tách thế giới sang một bên. Thậm chí những cuộc gọi quan trọng cũng có thể lùi lại vì thời gian cho gia đình là quan trọng nhất. Hãy xem xét việc đặt một đường dây điện thoại thứ hai nếu điện thoại trong nhà bạn cần dùng đến.

13. Xây dựng một danh sách rắc rối

Hãy lập một danh sách tất cả những thứ khiến bạn khó chịu – và sau đó xem có bao nhiêu thứ bạn có thể loại bỏ khỏi danh sách đó mà ít tốn kém nhất. Bạn sẽ bất ngờ vì cái giá để loại bỏ những rắc rối ra khỏi cuộc sống của bạn lại ít chừng nào. Hãy xem một người ghét công việc cắt cỏ, lần nào cắt cỏ cũng thở hổn hển và lầm bầm không ngớt nhưng lại không chịu chi ra chút tiền để trả cho đứa trẻ hàng xóm làm thay. Liệu điều đó có đáng để chịu một cơn đau tim không? Với tôi, dường như đứa trẻ hàng xóm cần tất cả sự khích lệ nó có thể có được trong hoạt động kinh doanh của mình.

14. Hãy đọc những cuốn sách hay về quản lí thời gian

Hãy đọc Bliss, Mackey, Laken và những tác giả tương tự.

15. Trở nên cảnh giác hơn với hệ thống lỗi thời

Mọi thứ đang thay đổi quá nhanh, chắc chắn có cách mới, tốt hơn và nhanh hơn để xử lí thứ đang gây rắc rối cho bạn.

16. Hãy học cách đặt câu hỏi trước

Đôi khi chúng ta nói một giờ đồng hồ và sau đó hỏi một câu với người chúng ta đang nói chuyện, câu hỏi đó có thể đã tiết kiệm được cho chúng ta 55 phút. Chúng ta có thể đưa ra những kết luận sai và những vấn đề không quan trọng, trong khi đặt câu hỏi hoặc một loạt các câu hỏi có thể tiết lộ vấn đề thực sự. Chẳng hạn, doanh số bán hàng của một nhân viên bán hàng đang giảm. Anh ta hay đến muộn và không nỗ lực

nhiều. Thay vì nói chuyện với anh ta về vấn đề đó, thì một câu hỏi đơn giản có thể đi thẳng vào nguyên nhân của việc sụt giảm doanh số. "Làm thế nào mà một nhân viên bán hàng giỏi như cậu lại khiến cho mọi việc trở nên phức tạp như vậy, John?" Những vấn đề riêng tư có thể là những nguyên nhân sâu xa, và John có thể nói thoải mái rằng "Tôi cứ nghĩ là sẽ không có ai quan tâm". Trong những tình huống như vậy, một câu hỏi có thể chưa đủ: hai hoặc ba câu có thể giúp bạn nắm rõ được vấn đề.

17. Học cách "suy nghĩ trên giấy"

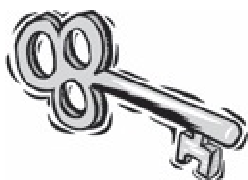
Hãy lưu giữ một cuốn sổ. Bây giờ, một bức ảnh đáng giá bằng hàng ngàn câu chữ và cuộc sống của chúng ta có thể được ghi lại trong một loạt những cú nhấp chuột để lưu lại cho con cháu và những thế hệ tương lai; nhưng dữ liệu về cuộc đời bạn bằng câu chữ cũng vô cùng quý giá. Hãy giữ lại những ghi chú, những ý tưởng và những lời khuyên bạn nhặt ra từ các cuốn sách, bài giảng, thơ ca, phim ảnh. **Hãy giữ những ghi chú của bạn trong một cuốn sổ riêng,** chứ không phải trên những tờ giấy rời. Nếu bạn không có sổ mang theo khi bạn cần ghi lại gì đó, thì hãy ghi tạm ra giấy rồi ghi lại vào sổ sau. Riêng tôi, tôi thích có những cuốn sổ đắt tiền để cho thấy được giá trị của những gì tôi đã lưu vào đó. Nếu bạn đang ở trong một buổi họp hoặc một buổi nói chuyện và bạn là người duy nhất ghi chép, trông có vẻ kì quặc nhưng điều đó cho thấy bạn đang nghiêm túc học hỏi như thế nào.

Một cuốn sổ dự án là một công cụ vô giá khác. Hãy lưu những giấy tờ đang dùng của tất cả những dự án của bạn trong một bìa kẹp hồ sơ được đánh dấu bằng những nhãn màu sắc có gắn mã. Khi một dự án hoàn thành, hãy tháo dán nhãn và những trang ghi chú của dự án đó ra và dành chỗ cho dự án mới. Bạn cũng có thể lưu giấy tờ đang dùng về những địa chỉ liên lạc trong công việc của bạn và những người làm việc với bạn.

Duy trì một danh sách "Việc cần làm". Một lịch trình hàng ngày gồm tất cả những việc bạn muốn hoàn thành trong ngày hôm đó, người bạn muốn gặp, những cuộc điện thoại cần thực hiện, phải được viết ra giấy. Bạn có thể mua những tờ giấy dành riêng cho nhật kí của bạn ở các sạp báo. Với danh sách "Việc cần làm", một cuốn sổ dự án và sổ ghi chép, bạn có thể rảnh tay thực hiện công việc.

Đây chỉ là những mẹo nhỏ trong việc quản lí thời gian, những đôi khi những mẹo nhỏ có thể tạo ra sự khác biệt lớn.

CÔNG THỨC CHO THÀNH CÔNG VỀ TÀI CHÍNH



TỰ DO TÀI CHÍNH

Từ 30 năm trước, tôi đã nói chuyện với các thanh thiếu niên về cách làm giàu trước tuổi 40. Khi còn trẻ hơn, tôi không thực sự chắc chắn việc trở nên giàu có là như thế nào, và trong những cuộc nói chuyện của mình, tôi có thể thấy những đứa trẻ đang vật lộn để tìm được hình ảnh giàu có của chính chúng. Sau đó tôi đã quyết định gọi nó là sự thịnh vượng, nhưng tôi đã tìm ra rằng cả hai từ này đều có thể có chút áp đảo.

Có hai câu hỏi liên quan đến việc trở nên giàu có hay thịnh vượng. Trở nên giàu có có ổn không? Phấn đấu vì giàu có có ổn không?

Một số người nghĩ rằng bạn phải giẫm đạp lên người khác và làm giảm giá trị của bản thân hoặc trở nên tham lam để trở nên giàu có, nhưng tôi đã đi đến những kết luận khác.

Tôi muốn xem xét câu hỏi này: **Nếu có thể làm tốt hơn, thì bạn sẽ làm chứ?**

Câu hỏi này mang một khía cạnh đạo đức và tinh thần, chắc chắn rồi, nhưng nó cũng thực tế nữa. Nếu bạn có thể làm tốt hơn, thì bạn sẽ làm chứ? Hoặc thay vào đó bạn sẽ cầu nguyện chứ? Tôi tin vào lời cầu nguyện nhưng tôi cũng tin vào lao động. Theo Kinh Thánh thì dường như 6/7 cuộc đời của chúng ta được cống hiến cho công việc. Giờ thì, nếu bạn có thể làm đủ tốt để tạo được một khối tài sản, thì tích lũy tài sản đó có vấn đề gì không?

Tôi đã từng nghĩ rằng nghèo đói là ưu điểm và rằng tất cả chúng ta nên bao dung với điều đó. Nhưng tôi đã khám phá ra rằng nghèo đói là

một lời nguyền. Với tôi, dường như Chúa không hướng chúng ta đến đói nghèo mà khiến cho chúng ta trở nên giàu có để có thể giúp đỡ người nghèo. Giờ tôi không phải là một nhà thần học, nhưng đó là cách tôi nhìn nhận điều đó. Vì vậy tôi chỉ hỏi bản thân mình rằng "Nếu tôi có thể làm tốt hơn, thì tôi sẽ làm chứ?"

Với một mức thu nhập bình thường và một cuộc sống lao động bình thường chúng ta có thể trở nên tự do tài chính. Tự do tài chính là cách tôi mô tả việc trở nên giàu có hoặc thịnh vượng. Tự do tài chính là **khả năng sinh sống từ thu nhập và nguồn lực của riêng bạn.** Một số người có thể hài lòng với mức thu nhập khiêm tốn, số khác thì lại cần hàng triệu đô. Đó không phải là vấn đề. Câu hỏi là, nếu bạn có thể làm được điều đó, thì trong cuộc sống lao động không chèn ép lên bất cứ ai hay hi sinh giá trị của bản thân, thì bạn sẽ thực hiện điều đó chứ? Tôi cho rằng nếu bạn bắt đầu ở tuổi 15 bạn có thể tự do tài chính ở tuổi 45.

Bằng cách nào?

Trước hết, **bạn cần một triết lí đúng đắn.** Triết lí của người nghèo là tiêu tiền và đầu tư số tiền còn lại. Họ sẽ thề với bạn rằng chẳng còn gì, vì vậy họ không thể đầu tư được. Người giàu thì đầu tư tiền và tiêu những gì còn lại. Thật khác biệt. **Đó không phải là số tiền tạo nên sự khác biệt, mà là triết lí.** Khi ông Shoaff nói rằng, "Hãy lập một mục tiêu để trở thành một triệu phú", tôi đã nghĩ điều đó khó có thể thực hiện được. Nhưng tôi đã nhận ra rằng điều đó khá đơn giản. Mọi người đều có tiền. Những người nghèo cũng có đủ tiền để mua những cuốn sách phát triển bản thân.

Vấn đề không phải là tiền, mà là chi tiêu vào đâu và tiêu như thế nào.

Ngay cả một cuốn sách 40 đô la cũng chỉ bằng số tiền mua 15 chiếc bánh rán mà thôi!

Một lần, tôi đã bị một người phụ nữ nghi ngờ, cô nói với tôi rằng tôi không nên loanh quanh rao giảng về tự do tài chính với những người trẻ. Cô nói rằng tôi đang tạo ra hi vọng sai lầm, vì những cặp vợ chồng trẻ ngày nay kiếm được cũng chỉ đủ tiêu. Tôi đã nói cô ta hãy nghĩ đến một cặp vợ chồng mà cô ta biết, cặp đôi này kiếm được khoảng 2.500 đô la một tháng. Tôi đã hỏi cô ta, "Cô nghĩ họ nói sẽ cần bao nhiêu tiền để đủ sống qua ngày. Nó có thể là 2500 đô la một tháng không?" Cô ta đã đồng ý có thể vào khoảng đó. Sau đó tôi bảo cô

Tự do tài chính không đến từ việc có thêm tiền mà từ việc chắt lọc triết lí của bạn trong cuộc sống đủ sớm.

ta nghĩ về những cặp đôi khác, những người kiếm được 3.000 đô la một tháng. Tôi hỏi tiếp, "Mức tiền nào họ nói họ cần chỉ để xoay sở được?" Cô ấy đã tán thành rằng họ sẽ nói, "Tất cả số đó". Vậy điều gì đã xảy ra với số tiền dư ra? Nó đã biến mất qua những lỗi phán đoán và triết lí. Nếu cặp đôi thứ hai học hỏi được cách sống như cặp đôi thứ nhất, và đầu tư số tiền dôi ra 500 đô la đó, thì trong 20 năm, họ có thể tự do tài chính. Họ không phải sang một nước khác – chỉ là họ phải phân bổ lại nguồn lực của mình.

Bạn cũng cần phân bổ lại nguồn lực của mình – cả về tiền bạc và thời gian – nếu bạn muốn tự do tài chính. Khi bạn học cách làm được điều này, cuộc sống của bạn có thể thay đổi đáng kể. Tôi nóng lòng và muốn làm được điều đó thật nhanh nên tôi đã làm việc cật lực và thêm thời gian để có được điều mình muốn. Trước hết, tôi đã tăng thu nhập của mình lên bằng cách khiến bản thân tăng thêm giá trị trên thị trường và sau đó tôi phát triển một chiến lược để giá trị đó có hiệu quả.

Hãy hỏi bản thân, "Sự phân bổ những nguồn lực hiện tại của tôi đang ở vị trí nào và kỉ luật của bản thân đang đưa tôi đến đâu?" Hãy nhìn về một, ba, năm, mười năm nữa. Liệu chúng có đang đưa bạn đến nơi bạn muốn không? Hãy ăn mừng nếu câu trả lời là có! Nhưng nếu câu trả lời là không thì hãy điều chỉnh lại.

Chiến lược của tôi dành cho tự do tài chính có thể bắt đầu với một đô la. Tôi dạy cho những thanh thiếu niên trong buổi hội thảo của mình không bao giờ tiêu quá 70 xu. Khi ông Shoaff thấy tôi, tôi đang bận tiêu 110 xu! Ông đã nói với tôi là tôi phải có một bảng kê tài chính. Ông gọi nó là một bức tranh về tình hình tài chính của tôi ở thời điểm đó. Ông đã chỉ cho tôi cách trừ nợ từ tài sản để biết được giá trị tài sản thực của tôi, tôi đã phản đối rằng việc đó sẽ trông rất không hay, nhưng ông đã nhất quyết cho rằng quan trọng không phải là nó trông thế nào mà là cách tôi làm việc đó. Ông ấy đã đúng – khi tôi thực hành bài tập đó, tôi đã rất xấu hổ: Thậm chí tôi đã tính cả đôi giày cũ vào danh sách tài sản của mình. Nó khiến tôi thấy được rằng tôi đã có kế hoạch mua sắm sai lầm. Sau đó tôi đã quyết định không tiêu quá 70 xu.

Vậy, bạn làm gì với 30 xu kia? **Dành 10 xu ra cho từ thiện.** Tôi cho rằng không gì nuôi dưỡng tính cách của một đứa trẻ tốt hơn sự hào phóng cho những kế hoạch xứng đáng. **Dành 10 xu cho vốn chủ động.** Bạn sống trong một xã hội tư bản, vậy tại sao bạn không có cho mình số vốn riêng? Tại sao lại giao phó nó trong tay của chính phủ hoặc tay của một số doanh nhân? Đây là số tiền bạn sẽ sử dụng để tạo ra lợi nhuận và đó là số lợi nhuận tạo ra tài sản chứ không phải lương. Lương chỉ để đủ sống. Bí quyết là đừng sử dụng hết lợi nhuận của bạn. Đừng ăn

cả hạt ngô giống. **Hãy dùng 10 đô còn lại làm vốn bị động.** Đầu tư số vốn này cho lợi tức và để lợi tức này tăng thêm. Nếu trẻ em bắt đầu chương trình đơn giản này sớm và theo đuổi nó trong 15 hoặc 20 năm thì chúng có thể tự do tài chính trước khi bước vào tuổi trung niên.

Nếu lúc đầu bạn không thể theo sát những những tỉ lệ trong chương trình này, thì điều đó không thành vấn đề. Thậm chí nếu bạn phải dùng 97 xu và đầu tư, đóng góp từ thiện cũng như kinh doanh dựa trên 3 xu còn lại, thì bạn có thể bắt đầu thay đổi. Nhưng ít nhất hãy tạo lập ý tưởng đó. Miễn là bạn có ý tưởng đó trong đầu và khi bạn tiến hành – nâng cao các kĩ năng, trở nên am hiểu hơn, tiết kiệm nhiều hơn, chi tiêu ít hơn, bạn sẽ cải thiện được tài sản thực của mình, và khi bạn theo chu trình của tôi, bạn sẽ có rất nhiều vốn để đầu tư, rất nhiều thu nhập đến từ đó! Bạn có thể đạt được những mốc mà bạn có thể sống sung túc – giống như tôi có thể - với 10% thu nhập của bạn.

Khi bạn bắt tay vào chương trình này bạn phải kiểm soát **tài khoản nghiêm ngặt.** Một câu chuyện cổ kể về một ông chủ sắp có một chuyến đi xa và ông trao năm đồng tiền vàng của mình cho người đầy tớ thứ nhất, hai đồng cho người thứ hai và một đồng cho người thứ ba. Ông yêu cầu họ dùng số tiền ông đưa để làm một việc gì đó. Tại sao lại có sự khác biệt này? Tại sao người này lại được trao nhiều tiền hơn người kia? Chúng ta không biết được; chỉ là tình huống là như thế. Điều quan trọng là ai cũng có tiền! Câu chuyện tiếp tục kể rằng khi ông chủ trở về, ông muốn biết những người đầy tớ đã làm gì với số tiền của họ. Người có năm đồng tiền vàng đã biến số vàng đó thành 10 đồng và nhận được lời khen, "Làm tốt lắm!". Người có hai đồng đã cố gắng biến số tiền thành bốn đồng – trông không được tốt như người đã làm ra được mười đồng, nhưng ít nhất nó cũng khá hơn so với những gì lúc đầu anh ta có. Sau đó ông chủ đã gọi người đầy tớ chỉ có một đồng tiền và hỏi anh ta đã làm gì với nó. Anh này vẫn chỉ có một đồng. Ông chủ đã rất tức giận. Ông ta đã đuổi anh đầy tớ này ra ngoài và lấy đồng xu cuối cùng rồi đưa nó cho người đã có mười đồng. Câu chuyện không nói cho chúng ta biết lí do. Chúng ta không biết tại sao người chủ lại làm như vậy. Nhưng chúng ta biết rằng điều đó vẫn tiếp tục xảy ra! Ít nhất thì người đầy tớ đầu tiên có thể nhân một đồng xu đó lên và dùng nó để chăm sóc cho người đầy tớ bất hạnh cuối cùng đó.

Có ba điều chúng ta có thể rút ra từ câu chuyện này. Thứ nhất, **quan trọng là ít nhất hãy làm những gì bạn có thể.** Tôi thử thách bạn lập ra cho bản thân một danh sách "ít nhất" – những thứ mà bạn sẽ "ít nhất" đạt được từ giờ cho đến năm sau. Sau đó, ít nhất, bạn sẽ có thể ngẩng cao đầu.

Điểm thứ hai là: Bất cứ thứ gì bạn không dùng đến, thì rồi cũng sẽ mất đi. Cho dù đó là tài năng, năng lượng hay khả năng – nếu bạn không dùng đến, bạn sẽ mất nó. Điều thứ ba là khi càng nhiều thứ được đưa ra, yêu cầu càng nhiều. Đó là lí do tại sao ông chủ yêu cầu mười đồng khi đưa ra năm đồng. Nếu người đầy tớ đầu tiên chỉ chuyển năm đồng được thành sáu đồng thì sẽ không đủ.

Đó là lí do tại sao giữ tài khoản nghiêm ngặt lại quan trọng. Hãy nhớ rằng: nếu bạn "vung tay quá trán" thì bạn sẽ sớm khánh kiệt!

Cuối cùng, nếu bạn tự do tài chính, hãy cẩn trọng với thái độ của bạn. Thái độ của bạn với việc thanh toán những hóa đơn là gì? Nếu bạn ghét phải thanh toán hóa đơn có nghĩa là bạn ghét việc làm tăng những khoản nợ và tăng tài sản của bạn. Tôi đã từng nghĩ rằng mọi người đều ghét thanh toán hóa đơn. Sau đó ông Shoaff đã nói với tôi rằng, "Không phải vậy". Tôi đã từng ghét việc trả tiền thuế nhưng trả thuế là cách chúng ta nuôi những con ngỗng đẻ trứng vàng. Chẳng lẽ bạn không muốn có người thức cả đêm để đảm bảo an toàn cho bạn trong khi bạn đang ngủ hay sao? Giờ thì đôi khi những con ngỗng đó có thể ăn quá nhiều, nhưng một con ngỗng béo thì còn hơn là không có con ngỗng nào! Dù sao đi nữa, tất cả chúng ta cũng đều ăn quá nhiều. Đừng để khẩu vị của người này làm phiền người khác. Mọi người đều phải trả giá.

Mọi người đều phải trả giá. Có một câu chuyện về việc Chúa đứng xem mọi người bỏ tiền vào hộp quyên góp ở thánh đường. Một bà cụ già bỏ hai đồng xu và Chúa đã nói rằng đóng góp của bà cụ hơn hẳn tất cả đóng góp của những người khác. Phải lưu ý rằng Chúa đã không chạy theo bà cụ và trả lại hai đồng xu vì bà quá nghèo và đó là tất cả số tiền bà có. Chúa cứ để hai đồng xu đó. Tại sao? Vì mọi người đều phải trả giá.

Năng lực lãnh đạo tức là bạn phải trở nên tốt hơn bình thường. Xã hội sẽ để cho bạn xoay sở sống được ở mức trung bình, nhưng nếu bạn muốn ở trên mức trung bình, bạn sẽ phải đòi hỏi điều đó ở bản thân. Năng lực lãnh đạo là niềm hi vọng của tương lai. Có ai đó phải tiến lên trước và thắp sáng ngọn đèn.

Sự tinh tế của năng lực lãnh đạo đòi hỏi bạn:

- **Mạnh mẽ nhưng không thô lỗ**
- **Tử tế nhưng không yếu đuối**
- **Táo bạo nhưng không hống hách**
- **Thận trọng nhưng không lười biếng**
- **Khiêm tốn nhưng không rụt rè**
- **Tự hào nhưng không tự kiêu**
- **Hài hước nhưng không lố bịch**
- **Làm việc với những người xứng đáng chứ không phải những người có nhu cầu**
- **Cho mọi người thấy làm sao để xứng đáng**
- **Khen thưởng mọi người vì những tiến bộ nhỏ**
- **Nhìn nhận mọi người đúng thực lực của họ và cho họ biết nhìn nhận của bạn**
- **Đánh giá cao mọi người và thấy được cả những thứ vẫn chưa thể hiện ra.**
- **Có niềm tin.**
- **Để nhân viên "mượn" tầm nhìn của bạn cho đến khi tự họ có thể thấy.**

Cuối cùng, tất cả những lãnh đạo phải hiểu rõ bản chất cái tốt và cái xấu. Nhấn mạnh điều này đến mấy cũng không quá Cái xấu là một mối nguy hại rất thực tế. Bạn phải hiểu được câu chuyện của con ếch và bọ cạp. Câu chuyện như sau:

Một con ếch và một con bọ cạp đến dòng sông gần như cùng lúc. Con

ếch sắp nhảy xuống và bơi sang bờ bên kia. Con bọ cạp đã ngăn nó lại và giải thích rằng nó không thể bơi. Nó đã đề nghị con ếch đưa nó qua sông. Con ếch nói, "Không. Anh sẽ chích chết tôi". Con bọ cạp nói, "Tất nhiên tôi sẽ không làm thế! Tôi chích chết anh thì tôi cũng sẽ chết đuối". Và con ếch nói, "Được rồi". Không nghi ngờ gì nữa, bơi được nửa đường, con bọ cạp đã chích con ếch. Tại sao? Vì bọ cạp là bọ cạp.

Bạn không thể đề phòng sự lợi dụng của một số người. Nhưng bạn có thể tránh xa họ. Thậm chí Chúa cũng có thử thách của người – Chúa đã đưa Judas lên thuyền. Nhưng là một lãnh đạo, bạn phải vừa là một người mẹ và vừa là một người lính. Hãy luôn cẩn trọng. Một tay hãy cầm cái bay, còn tay kia hãy cầm kiếm khi bạn xây bức tường cho thành phố của mình.

Hôm nay tôi là một người giàu có **vì di sản của tôi.** Nhờ vị trí và thời gian, tôi đã thừa kế những hệ thống và kiến thức mà tôi chưa từng phải trả tiền. Đó là di sản của tôi.

Tôi cũng là một người giàu có **vì kinh nghiệm của tôi –** Đó là những đồng xu và tiền của tôi.

Tôi cũng giàu có **vì có kiến thức,** kiến thức là sức mạnh.

Tôi cũng giàu có **vì có tương lai,** tương lai là những giấc mơ có thể được thực hiện.

Tôi cũng giàu có **vì có những người bạn.** Hãy chắc chắn rằng bạn kết bạn với những người bạn tốt khi đang thăng tiến, họ sẽ giúp đỡ khi bạn tuột dốc.

Cuối cùng, tôi cũng giàu có **vì có tình yêu thương.** Rốt cuộc, sống trong một căn lều với người bạn yêu thương tốt hơn là sống một mình trong căn biệt thự. Món quà tuyệt vời nhất là tình yêu thương. Tình yêu thương là vô giá.

Đây là thử thách của tôi dành cho bạn. Bằng việc đọc cuốn sách này, bạn đã sẵn sàng đặt bản thân vào trong nhóm 5% dẫn đầu. Tôi thích thúc đẩy những người như bạn. Đó là một sự đầu tư với tôi. Hãy để những người khác khóc lóc với những nỗi đau không đáng và tranh luận về những điều không cần thiết, chứ không phải bạn.

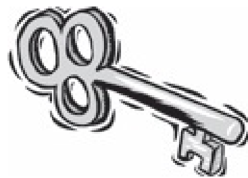
Hãy để người khác sống cuộc sống tầm thường chứ không phải bạn.

Tôi thử thách bạn bắt đầu từ đây và **giúp đỡ mọi người trong cuộc sống,** chứ không chỉ trong công việc. Mọi người cần kĩ năng sống, kế hoạch cuộc đời, chứ không chỉ là bản kế hoạch về tiền bạc.

Có một lời dạy cổ rằng nếu bạn làm việc dựa vào chính sức lực của mình, chúng sẽ tạo chỗ đứng cho bạn. Nhiều năm trước tôi đã rất nghiêm túc về việc làm việc dựa vào sức mình và giờ hãy xem điều đó đã đưa tôi đến đâu. Tôi đang đề nghị bạn **làm việc dựa vào chính sức mình,** và bạn sẽ có được những lời mời đến những nơi bạn chưa bao giờ mơ đến, nơi sẽ khiến bạn được kính nể.

Hãy thỉnh cầu sự giúp đỡ của Chúa nhưng đừng bao giờ biến nó thành một cái cớ cho việc trì trệ. Có một câu chuyện về một người đàn ông đã biến một bãi đá thành một khu vườn xinh đẹp và một người qua đường đã chúc mừng anh ta. "Anh và Chúa đã làm một việc tuyệt vời ở đây". Người đàn ông đáp lại, "Cảm ơn. Nhưng anh nên nhìn thấy nơi này vài năm trước khi Chúa sở hữu nó một mình".

Bạn được vây quanh bởi tài năng, kĩ năng, văn chương và âm nhạc. Bạn được vây quanh bởi cơ hội và những khả năng. Hãy nhặt một ít từ cuốn sách này và áp dụng nó vào công việc để người đời sẽ nói về những người mà bạn sẽ dẫn dắt – con bạn, học trò của bạn, nhân viên của bạn – rằng "họ đã có được sự chỉ bảo tốt".



Nhà xuất bản Lao động
175 Giảng Võ - Đống Đa - Hà Nội
Tel: (04) 3851 5380
Fax: (04) 851 5381
Website: www.nxblaodong.com.vn

Công ty Cổ phần Sách Thái Hà
119 C5 Tô Hiệu - Cầu Giấy - Hà Nội
Tel: (04) 3793 0480
Fax: (04) 6287 3238
Website: www.thaihabooks.com

Chịu trách nhiệm xuất bản: **Võ Thị Kim Thanh**

Biên tập: Lê Thị Hằng
Sửa bản in: ....

Trình bày: Tuấn Minh
Thiết kế bìa: Cẩm Châu

GIANTS OF ENTERPRISE: SEVEN BUSINESS INNOVATORS AND THE EMPIRES THEY BUILT

Biên mục trên xuất bản phẩm của Thư viện Quốc gia Việt Nam

In 2.000 cuốn, khổ 13 x 19 cm. In tại Công ty CP In Sách Việt Nam. Địa chỉ: 22B Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội. Số đăng kí KHXB: Quyết định xuất bản số: /QĐ-NXBHĐ cấp ngày.
In xong và nộp lưu chiểu Quý I/2015.

Mục lục

Để xem đầy đủ thư viện nguồn tham khảo, truy cập: www.7LBook.com/Resources
Để xem các ví dụ và mẫu thời gian biểu, mời bạn truy cập www.7LBook.com/TimeBlock
Bảy bước để kết nối với nhà kết nối, mời bạn xem phần từ điển thuật ngữ
DiSC® là thương hiệu đã được đăng ký của Inscape Publishing. Được sử dụng với sự cho phép. Tất cả bản quyền đều được bảo lưu trong đó. Vui lòng xem www.Everything DiSC.com để biết thêm chi tiết.
Tiến sĩ Tony Alessandra và Tiến sĩ Michael J. O'Connor đã viết Quy tắc Bạch kim để khái quát khái niệm này và nhiều hơn nữa. Mời bạn truy cập www.The Platinum Rule.com để biết thêm chi tiết.
Các ví dụ về Tổng quan gói giải pháp, xin vui lòng truy cập www.7LBook.com/SoS để biết thêm chi tiết.
Cảm ơn Howard Brinton.
www.7LBook.com/UltimateMemoryJogger
Để xem Kế hoạch Giao tiếp của Rick, hãy truy cậpwww.7LBook. com/Plan
Gary Vaynerchuk, đam mê khám phá! Tại sao giờ là lúc đầu tư cho Đam mê của bạn (New York: HarperCollins, 2009), 36 và để xem danh sách nguồn tham khảo, mời bạn truy cập: www.7LBook. com/Resources.
Business Network International (www.BNI.com) là một tổ chức kết nối được thành lập bởi Tiến sĩ Ivan Misner
www.7LBook.com/ForgottenStrategy
Xem từ Hình 2-1 đến 2-4 ở cuối chương này.
Để lấy bản sao của Hệ thống tiệc tân gia của Michelle, truy cập www.7LBook.com/HousewarmingParty
Xem ví dụ về Quyển sách Phước lành, vào trang: www.7LBook. com/BlessingsBook
Hộp thư thoại, xem bảng chú thích
Bài thực hành "Làm ngay bây giờ" được đăng tải trên trang: www.7LBook.com/DoItNow
Vimala Rodgers, Chữ viết tay của bạn có thể thay đổi cuộc đời bạn (New York: FIRESIDE, 2000) và để xem danh sách các nguồn tham khảo, truy cập: www.7LBook.com/Resources
2. Thiếu tá (Major): cấp sỹ quan ngay trên cấp đại úy
3. Trung úy (Lieutenant): một cấp sỹ quan trong quân đội, thường chỉ huy một trung đội.
4. Tiểu đoàn (Battalion): một đơn vị quân sự mà phiên chế cho cuộc chiến Việt Nam thường bao gồm 4 đại đội tác chiến, một đại đội chỉ huy, và một đại đội yểm trợ, tổng cộng có khoảng 900 người. Trung đội Mãnh Hổ được thành lập trong đại đội chỉ huy của Tiểu đoàn 1, Trung đoàn bộ binh 327.
5. Sư đoàn dù 101 (101st Airbome): một sư đoàn lính dù thuộc binh chủng bộ binh, được điều sang Việt Nam năm 1965.

22. Bộ tư lệnh Điều tra Hình sự (Criminal Investigationg Command): một đơn vị Quân đội Mỹ có chỉ huy sở tại Virgina, chuyên điều tra các tội ác chiến tranh và những sự cố hình sự liên quan đến nhân sự của quân đội. Trước đây được gọi là Sư đoàn Điều tra Hình sự (Crimainal Invesdtigation Division).
6. Cao nguyên Trung phần (Central Highlands): một vùng nhiều thung lũng sông, núi non và rừng rậm tại Việt Nam, phần lớn tiếp giáp Lào, và bao gồm nhiều tỉnh - trong đó có Quảng Nam và Quảng Ngãi - là địa bàn hoạt động của Mãnh Hổ trong năm 1967.
7. Lưu trữ Quốc gia (National Archives): một cơ quan của chính phủ Mỹ có nhiệm vụ lưu giữ tất cả hồ sơ giấy tờ của chính phủ, kể cả các tài liệu quân sự.
8. Công ước Geneva (Geneva Conventions): bộ luật hành xử trong chiến tranh được quốc tế công nhận.
9. Chuyên viên (Specialist): một cấp bậc cao hơn binh nhì, xác định người đó có một kỹ năng đặc biệt nào đó. Trong chiến tranh Việt Nam, cấp bậc này có 4 loại: loại thấp nhất là tương đương với cấp Hạ sỹ (corporal), còn mấy loại kia có thể được chuyển sang thành Trung sỹ nếu được trao nhiệm vụ chỉ huy.
10. Trung sỹ (Sergeant): cấp bậc quân sự của một binh sỹ thường có nhiệm vụ chỉ huy một toán linh; là cấp bậc cao nhất của lính nghĩa vụ.
11. M-16: loại súng trường tiêu chuẩn của hầu hết lính Mỹ tại Việt Nam.
12. Carbine-15: một phiên bản nhẹ có nòng ngắn của súng trường M-16.
13. Chiến binh Bánh xe (Operation Wheeler): một chiến dịch 75 ngày, từ tháng Chín đến tháng Mười một năm 1967, ở gần Chu Lai trên Cao nguyên Trung phần, trong đó có nhiều đơn vị quân đội, kể cả Mãnh Hổ, đã tiến hành các cuộc hành quân tìm-diệt để làm chủ được vùng đất đó.
14. Trung tá (Lieutenant Colonel): Một cấp bậc sỹ quan, thường chỉ huy một tiểu đoàn.
15. Đại đội (Company): đơn vị quân sự mà phiên chế cho chiến tranh Việt Nam thường bao gồm ba trung đội và một bộ phận hành chính, tổng cộng khoảng từ 150 đến 200 người. Mãnh Hổ không trực thuộc một đại đội nào, mà chịu sự chỉ đạo trực tiếp của các chỉ huy cấp tiểu đoàn.
16. Lối gọi tắt của lính Mỹ đối với Việt Cộng.
17. Binh nhì (Private): bậc thấp nhất của lính.
18. Tòa án binh (Court-martial): phiên bản quân sự của một tòa án hình sự.
19. Đại úy (Captain): cấp sỹ quan trong quân đội, thường chỉ huy một đại đội.
20. Luật Quân sự (Uniform Code of Military Justice): Bộ luật riêng của quân đội áp dụng cho quân nhân
21. Nhật ký điện đàm (Radio logs): những báo cáo của các trung đội về chuyển dịch hành quân và các hoạt động của họ, được điện đàm trực tiếp đến các chỉ huy sở tiểu đoàn. Có 5 cựu chiến binh Mãnh Hổ nói các nhật ký điện đàm cả trung đội họ đã bị xuyên tạc nhằm che đậy các tội ác chiến tranh.
1. Trung đội (Platoon): một đơn vị quân đội có từ 36 đến 45 binh sỹ. Mãnh

Hổ là một trung đội hoạt động theo từng toán nhỏ.
1 - Thời Chiến Quốc có 7 nước, Tần, Ngụy, Hàn, Triệu, Sở, Yên, Tề.
2 - Thập lục quốc (gồm có: Hán (Tiền Triệu), Thành (Thành Hán) Tiền Lương Hậu Triệu (Ngụy). Tiền Yên, Tiền Tần. Hậu Yên, Hậu Tần, Tây Tần, Hậu Lương, Nam Lương, Tây Lương, Bắc Lương, Nam Yên, Bắc Yên, Hạ.
3 - Thập quốc: Ngô, Tiền Thục, Ngô Việt, Sở, Mân, Nam Hán, Kinh Nam, Hậu Thục, Nam Cá biệt Bắc đẳng quốc.
(1). 1 trượng khoảng 4,5 m
Một trích đoạn trong tác phẩm Alice lạc vào xứ Thần tiên của nhà văn người Anh Lewis Caroll. Trái với bà hoàng hậu ích kỷ và độc đoán của mình, Vua Cơ là một vị vua khiêm tốn và hiền lành của xứ Thần tiên. Khi Alice bị xét xử trước tòa và muốn biết cô bị kết tội theo luật nào, Vua Cơ đã nói với Thỏ Trắng - người dẫn luật: “Hãy đọc từ đầu, và cứ tiếp tục đến hết: rồi dừng lại.” (ND)
Người bản địa châu Mỹ đầu tiên tiến chiếm và sinh sống tại vùng đất phía nam Hoa Kỳ, nay là bang Oklahoma và Bắc Carolina (ND).
Friedrich Wilhelm Nietzsche (1844-1900) là triết gia người Phổ. Ông bắt đầu sự nghiệp như một nhà ngữ văn học và viết nhiều bài phê bình về tôn giáo, đạo đức, triết học và các vấn đề văn hóa đương thời. Dù trực tiếp hay gián tiếp, Nietzsche cũng có ảnh hưởng đến thuyết hiện sinh, chủ nghĩa hậu hiện đại, phân tâm học và nhiều tư tưởng sau đó (ND).
Steve Jobs (1955-2011) là doanh nhân và nhà sáng chế người Mỹ. Ông là đồng sáng lập viên, Chủ tịch, cựu Tổng Giám đốc Điều hành của hãng Apple và là một trong những người có ảnh hưởng nhất ngành công nghiệp vi tính. Trước đây ông từng là tổng giám đốc điều hành của xưởng phim hoạt hình Pixar, sau đó trở thành thành viên ban giám đốc của Công ty Walt Disney năm 2006, sau khi Disney mua lại Pixar (ND).
Super Bowl: trận chung kết của Liên đoàn Bóng bầu dục Quốc gia Hoa Kỳ (National Football League - NFL), diễn ra hàng năm giữa hai đội vô địch giải miền Đông và miền Tây nước Mỹ. Trong nhiều năm, đây là chương trình được theo dõi nhiều nhất trên truyền hình Mỹ (ND).
Henry Alfred Kissinger là nhà ngoại giao người Mỹ gốc Đức, từng giành giải Nobel Hòa Bình năm 1973. Ông từng giữ chức cố vấn an ninh quốc gia Hoa Kỳ và sau đó kiêm luôn chức Ngoại trưởng dưới thời tổng thống Richard Nixon. Kissinger là người đã thoát khỏi vụ bê bối Watergate và sau đó vẫn bảo đảm được vị trí quyền lực của mình khi Gerald Ford trở thành tổng thống (ND).
Nguồn:www.gwu.edu/~nsarchiv/coldwar/interviews/episode-15/lord1.html.
Richard Charles Cornuelle (1927-2011) là nhà hoạt động chính trị, nhà từ thiện, tác giả sách và là một trong những nhà tự do chủ nghĩa hiện đại người Mỹ (ND).
Alexis-Charles-Henri Maurice Clérel de Tocqueville (1805-1859) là đại biểu

Quốc hội (giai đoạn 1839-1848), Phó Chủ tịch Quốc hội và Bộ trưởng Ngoại giao (1849) của Pháp. Ông là tác giả của một số khảo luận về hệ thống chính trị của Hoa Kỳ sau này trở thành tác phẩm kinh điển (ND).

Isaac Newton Jr. (1642-1727) là nhà vật lý, nhà thiên văn học, triết gia, nhà toán học, nhà thần học và nhà giả kim người Anh, được nhiều người vinh danh là nhà khoa học vĩ đại và có tầm ảnh hưởng lớn nhất lịch sử. Định luật vạn vật hấp dẫn và ba định luật Newton của ông được coi là nền tảng của cơ học cổ điển; chúng đã thống trị các quan niệm về vật lý và khoa học trong suốt ba thế kỷ tiếp theo (ND).

Vincent Willem Van Gogh (1853-1890), là danh họa người Hà Lan thuộc trường phái hậu ấn tượng. Nhiều bức tranh của ông nằm trong số những tác phẩm nổi tiếng nhất, được yêu thích nhất và đắt nhất trên thế giới. Van Gogh là nghệ sĩ tiên phong của trường phái biểu hiện và có ảnh hưởng rất lớn tới mỹ thuật hiện đại, đặc biệt là trường phái dã thú (Fauvism) và trường phái biểu hiện tại Đức (ND).

Dòng thánh Công giáo hiện hữu từ thế kỷ VI, do thánh Benedict (Biển Đức) sáng lập (ND).

Virginia Woolf (1882-1941) là tiểu thuyết gia và nhà văn tiểu luận người Anh. Bà được xem là một trong những tác gia văn học hiện đại lừng danh nhất thế kỉ XX (ND).

Trận Normandy là cuộc đổ bộ của quân Đồng Minh vào các bãi biển vùng Normandy vào ngày mùng 6 tháng 6 năm 1944, một trong những mốc lịch sử quan trọng của Thế chiến II. Hơn 150 nghìn quân Hoa Kỳ, Anh Quốc, Canada cùng với quân kháng chiến Pháp, Tiệp Khắc, Ba Lan, Bỉ, Hà Lan, Na Uy đã kéo vào đất Pháp lúc bấy giờ đang bị Đức Quốc Xã kiểm soát. Sau nhiều ngày chiến đấu, quân Đồng Minh đã giành được lợi thế vào tháng 7 năm ấy, đẩy lùi quân Đức Quốc Xã và tiến hành cuộc giải phóng Paris trên đà thắng lợi (ND).

Bá tước Helmuth Karl Bernhard Graf Von Moltke (1800-1891) là Thống chế của Đế quốc Đức. Trên cương vị Tổng Tham mưu trưởng quân đội Phổ-Đức (1857-1887), ông được biết đến như “nhà tổ chức quân sự xuất sắc nhất thế kỷ XIX sau Napoléon” (ND).

Louis Armstrong (1901-1971) là nghệ sĩ kèn trumpet và ca sĩ nhạc jazz nổi tiếng người Mỹ. Ông đã đặt nền móng và tạo ảnh hưởng lớn cho phong trào nhạc jazz, chuyển hướng chơi nhạc từ trình diễn sáng tác tùy hứng chung sang hình thức trình diễn độc tấu. Ảnh hưởng của Louis Armstrong không chỉ trong lĩnh vực nhạc jazz mà còn lan sang nhạc pop trong thập niên 60 của thế kỷ XX. Theo nhà bình luận âm nhạc Steve Leggett, Armstrong “có lẽ là người có ảnh hưởng lớn nhất đến nền âm nhạc Mỹ thế kỷ XX.” (ND)

Ralph Nader là nhà hoạt động chính trị người Mỹ gốc Li-băng. Ông còn là một tác giả, giảng viên và luật sư. Các lĩnh vực quan tâm cụ thể của ông bao gồm bảo vệ người tiêu dùng, chủ nghĩa nhân đạo, môi trường và chính quyền

dân chủ (ND).
Charles Wendell “Chuck” Colson (1931-2012) là cố vấn đặc biệt của Tổng thống Richard Nixon (giai đoạn 1969-1973), về sau là nhà lãnh đạo có nhiều ảnh hưởng trong cộng đồng Tin Lành và là nhà phê bình văn hóa nổi tiếng. Colson có tên trong số bảy viên chức bị buộc tội trong vụ Watergate và bị giam giữ bảy tháng trong nhà tù Maxwell. Đức tin Cơ Đốc đã khơi mở một sự thay đổi triệt để cho Colson. Từ đó, ông dành phần còn lại của đời mình cho các hoạt động từ thiện, cống hiến cho một tổ chức mục vụ chuyên cấp ứng sự hỗ trợ và an ủi tinh thần cho những người đang sống trong tù, gọi là Prison Fellowship (tạm dịch: Hội Ái hữu Phạm nhân) (ND).
Richard Milhous Nixon (1913-1994) là Tổng thống thứ 37 của Hợp chúng quốc Hoa Kỳ (nhiệm kỳ 1969-1974). Ông là Tổng thống duy nhất từ chức trong lịch sử nước Mỹ, do vướng vào vụ bê bối Watergate (ND).
Robert Lee Frost (1874-1963) là nhà thơ Mỹ từng bốn lần đoạt giải Pulitzer (các năm 1924, 1931, 1937 và 1943). Tổng thống John F. Kennedy đã mời Robert Frost đọc thơ trong ngày nhậm chức của mình (ND).
Thành bang Palestine cổ đại, nằm về phía bắc Jerusalem ngày nay, phía tây giáp Địa Trung Hải (ND).
Thị trấn nằm cách biển Galilée 20 dặm về phía bắc, tương truyền là nơi diễn ra cuộc đối đáp giữa Chúa Giê-su và các môn đồ (ND).
Christian Archibald Herter (1895-1966) là chính khách người Mỹ. Ông là Thống đốc bang Massachusetts từ 1953-1957, và là Ngoại trưởng Mỹ từ 1959-1961 (ND).
John Foster Dulles (1888-1959) là Ngoại trưởng Mỹ dưới quyền Tổng thống Dwight D. Eisenhower (giai đoạn 1953-1959) (ND).
John Adams, Jr. (1735-1826) là Tổng thống thứ hai của Hoa Kỳ (nhiệm kỳ 1797-1801). Adams là tổng thống đầu tiên được ở tại Nhà Trắng mới xây dựng ở Washington, D.C. (hoàn thành năm 1800) (ND).
Clare Boothe Luce (1903-1987) là nữ văn sĩ người Mỹ và sau này là Đại sứ Hoa Kỳ. Bà là phụ nữ Mỹ đầu tiên được bổ nhiệm chức đại sứ tại một sứ quán lớn nước ngoài (ND).
Dylan Thomas (1914-1953) là nhà thơ xứ Wales (Vương quốc Anh), tác giả của các bài thơ nổi tiếng như Đừng ra đi nhẹ nhàng vào đêm tối, Và cái chết thì chẳng có quyền… Ông qua đời vì uống quá nhiều rượu (ND).
Còn gọi là Liên đoàn Ivy, nhóm tám trường đại học và viện đại học thành viên với hệ thống, triết lý giáo dục và chất lượng đào tạo hàng đầu Hoa Kỳ. Tám trường này bao gồm: Đại học Harvard, Yale, Cornell, Princeton, Pennsylvania, Dartmouth, Columbia và Brown (ND).
Moby Dick là cuốn tiểu thuyết phiêu lưu mạo hiểm của tác giả người Mỹ Herman Melville, xuất bản lần đầu tiên vào năm 1851, một tác phẩm vĩ đại trong kho tàng văn học thế giới. Câu chuyện kể về cuộc phiêu lưu của thủy thủ lang thang Ishmael và chuyến đi của anh trên con tàu săn cá voi do thuyền

trưởng Ahab chỉ huy. Ishmael nhận ra mục đích của Ahab là săn tìm một con cá voi trắng tên Moby Dick. Nó rất hung dữ và bí ẩn. Trong lần chạm trán trước đó, con cá voi đã phá hủy thuyền của Ahab và cắn cụt chân ông. Giờ đây, ông quyết tâm phải trả thù (ND).

Ernest Miller Hemingway (1899-1961) là tiểu thuyết gia và nhà báo người Mỹ. Ông là một phần của cộng đồng những người xa xứ Paris trong thập niên 1920, là một cựu quân nhân trong Thế chiến I, và là một phần "Thế hệ mất mát" (Lost Generation). Ông đoạt giải Pulitzer năm 1953 với tiểu thuyết Ông già và biển cả và giải Nobel Văn học năm 1954 (ND).

Maya Angelou (1928-2014) là nhà thơ, người viết hồi ký, diễn viên người Mỹ, là nhân vật quan trọng trong phong trào đấu tranh chống phân biệt chủng tộc và vì công bằng xã hội. Bà đã nhận được hàng chục giải thưởng và hơn 30 bằng tiến sĩ danh dự (ND).

Helen Adams Keller (1880-1968) là nữ văn sĩ, nhà hoạt động xã hội và diễn giả người Mỹ. Bà là người khiếm thị, khiếm thính đầu tiên của nước Mỹ giành học vị Cử nhân Nghệ thuật (ND).

Colin Powell là Ngoại trưởng thứ 65 của Hoa Kỳ, phục vụ trong chính phủ của Tổng thống George W. Bush trong giai đoạn 2001-2005. Ngày 3/3/2013, Powell đã thừa nhận ông bị CIA lừa gạt khi thay mặt nước Mỹ ra lời cáo buộc chế độ của Tổng thống Iraq Saddam Hussien sở hữu vũ khí giết người hàng loạt (năm 2003). Đây được xem là cái cớ để Mỹ phát động Cuộc chiến Iraq (ND).

Socrates (469 TCN - 399 TCN) là triết gia Hy Lạp cổ đại, được mệnh danh là bậc thầy về truy vấn. Socrates là nhà hiền triết và là một công dân mẫu mực của thành Athena. Ông là nhà tư tưởng sống giữa giai đoạn bóng tối và ánh sáng của nền triết học Hy Lạp cổ, và được xem là người đặt nền móng cho thuật hùng biện dựa trên hệ thống những câu hỏi đối thoại. Ông có tư tưởng tiến bộ, nổi tiếng về đức hạnh với quan điểm: "Hãy tự biết lấy mình." (ND)

Albert Einstein (1879-1955) là nhà vật lý lý thuyết người Đức, người đã phát triển thuyết tương đối tổng quát, một trong hai trụ cột của vật lý hiện đại (bên cạnh cơ học lượng tử). Ông còn được trao giải Nobel Vật lý năm 1921 "cho những cống hiến đối với vật lý lý thuyết, và đặc biệt cho sự khám phá ra định luật hiệu ứng quang điện" (ND).

Peter Drucker (1909-2005) là chuyên gia hàng đầu thế giới về tư vấn quản trị. Ông được coi là cha đẻ của ngành quản trị kinh doanh hiện đại và là tác giả của nhiều cuốn sách quản lý nổi tiếng. Những đóng góp của ông được đánh giá rất cao. Tạp chí Financial Times đã bình chọn ông là một trong bốn "Nhà quản lý bậc thầy của mọi thời đại" (cùng với Jack Welch, Philip Kotler và Bill Gates) (ND).

Thomas Woodrow Wilson (1856-1924) là Tổng thống thứ 28 của Hoa Kỳ. Ông đã thành công trong việc lãnh đạo Quốc hội thông qua các đạo luật và văn kiện pháp lý quan trọng, bao gồm Ủy ban Thương mại Liên bang, Luật

Chống độc quyền Clayton, Luật Underwood, Luật Vay mượn nông trại Liên bang và nổi bật nhất là Hệ thống Dự trữ Liên bang (ND).
Dòng Thanh giáo do George Fox (1624-1691) khởi xướng từ thập niên 1640 tại Anh Quốc. Giáo phái này bị bức hại và chạy sang Tân Thế giới khi có cuộc di cư và đóng đô tấp nập tại Pennsylvania. Họ chủ trương tôn thờ Chúa một cách khắc kỷ, nên tự gọi là "những người run rẩy" (quakers) khi đứng trước Chúa (ND).
Franklin Delano Roosevelt (1882-1945) là Tổng thống thứ 32 của Hoa Kỳ. Ông là Tổng thống Hoa Kỳ duy nhất được bầu hơn hai nhiệm kỳ (12 năm) và đã tạo ra một liên minh bền vững giúp tái tổ chức nền chính trị Hoa Kỳ trong nhiều thập niên (ND).
James Earl "Jimmy" Carter, Jr. là Tổng thống thứ 39 của Hoa Kỳ (nhiệm kỳ 1977-1981) và là người đoạt giải Nobel Hòa Bình năm 2002. Carter đã tích cực tranh đấu cho nhân quyền trên quy mô toàn cầu và xem nhân quyền là tâm điểm cho chính sách đối ngoại của chính phủ ông (ND).
Mẫu xe được đặt theo tên con trai của Henry Ford, người sáng lập hãng xe Ford. Tuy được quảng cáo rầm rộ khi ra mắt vào năm 1956, nhưng mẫu xe này đã thất bại thảm hại do quảng cáo sai định hướng (thổi phồng chất lượng), kiểu dáng xấu và giá thành quá cao (ND).
Harry Emerson Fosdick (1878-1969) là mục sư người Mỹ. Ông chính là nhân vật trung tâm trong cuộc xung đột giữa hai trào lưu chính thống và hiện đại của Giáo hội Tin Lành Hoa Kỳ trong thập niên 1920-1930, và cũng là giáo sĩ khai phóng nổi bật nhất đầu thế kỷ XX (ND).
World Series là loạt trận tranh chức vô địch của Hiệp hội Bóng chày Nhà nghề Mỹ (MLB), giữa hai đội vô địch của hai giải bóng chày chuyên nghiệp là American League và Natinonal League.
Samuel Taylor Coleridge (1772-1834) là nhà thơ, nhà phê bình và triết gia người Anh, một đại diện tiêu biểu của các nhà thơ vùng Hồ. Ông say mê những tư tưởng của Cách mạng Pháp, tự nguyện tuyên truyền và đứng về phía những người cách mạng. Sinh thời, tư tưởng triết học trong tác phẩm của ông không được người đương thời đánh giá cao, nhưng hậu thế lại say mê những hình tượng lạ lùng trong các trường ca nổi tiếng của ông (ND).
Plato (427 TCN - 347 TCN) là triết gia Hy Lạp cổ. Ông được xem là thiên tài trên nhiều lĩnh vực, là triết gia vĩ đại nhất mọi thời đại bên cạnh thầy ông, Socrates. Trong suốt phiên tòa xử tử thầy mình, ông đã ngồi dự ở phòng xử án. Toàn bộ chuỗi biến cố đó như đã ăn sâu vào tâm hồn ông thành một kinh nghiệm chấn động. Từ đó, Plato bắt đầu cho phổ biến một loạt các đối thoại triết học trong đó nhân vật chính luôn là Socrates, căn vặn những kẻ đối thoại về những khái niệm đạo đức và chính trị căn bản, làm cho họ mắc mâu thuẫn trước những câu hỏi của ông (ND).
Thuật ngữ scaffolding do Lev Vygotsky gọi là sự hỗ trợ mang tính hướng dẫn của giáo viên và cha mẹ, hoặc sự giúp đỡ từ những bạn đồng lứa có kiến thức

tốt hơn trẻ, đó chính là "bước đệm gợi ý". Scafffolding nghĩa gốc là giàn giáo được sử dụng trong ngành xây dựng, có tác dụng dựng nên khung giúp cho việc xây một căn nhà dần vững lên. Trong quá trình giáo dục một đối tượng nào đó, "tạo bước đệm gợi ý" là việc giáo viên, cha mẹ hoặc bạn bè có kiến thức vượt trội hơn, ở bên cạnh cung cấp cho trẻ hoặc người học những gợi ý cần thiết đúng lúc như kiểu bậc thang để trẻ (người học) có thể hiểu và học được dần dần các kiến thức cần thiết.
Nguyên văn là scaffolding.
Nguyên gốc là I Can Problem Solve.
Những thành ngữ ý chỉ những người bộc phát.
Nguyên văn là open mouth, insert foot.
Cuộc đua trượt tuyết được xếp hạng kim cương đen, được xem là một trong những cuộc đua khó nhất.
Kỳ thi Toán và Từ vựng tại Mỹ.
Có nghĩa là tản mát, rải rác, được lấy từ tên gốc tiếng Anh của cuốn sách "Smart but Scattered".
Nguyên văn là axon và dendrite.
Nguyên văn là the white matter
Nguyên văn là synapse.
Nguyên văn là functional magnetic resonance imaging.
Nguyên văn là amygdala and the insula.
Viết tắt của Attention-deficit hyperactivity disorder.
Nguyên văn là the goodness of fit.
Một phương pháp giảng dạy trong đó trẻ nhỏ được khuyến khích mang theo một vật chúng chọn đến lớp và mô tả vật đó trước mặt các bạn trong lớp.
Trong khi "rối loạn tự kỷ" là thuật ngữ được ưa chuộng hơn bởi Hiệp hội tâm lý Mỹ trong DSM-IV-TR, bệnh này thường được biết đến nhiều hơn với tư cách là "hội chứng tự kỷ" nên chúng tôi sẽ sử dụng thuật ngữ này tại đây.
Nguyên văn là incidental learning.
Nguyên văn là Grandma's law.
Nguyên văn là A place for everything an everything in its place.
Viết tắt của personal digital assistant.
1. Ý chỉ chính tác giả Jim Rohn, vì gia đình ông có một trang trại ở Idaho, cha mẹ ông đều là nông dân.
1. Những chi tiết quan trọng trong hợp đồng hoặc văn bản pháp lí thường được in nhỏ dẫn đến dễ bị bỏ qua.
2. Hilary Hinton Zig Ziglar (1926 –2012): Tác giả, diễn giả người Mĩ.
3. Tư lợi vị tha (Enlightened self-interest) là triết lí cho rằng những người hành động vì lợi ích của người khác, hay lợi ích của (những) tập thể mà họ là thành viên, rốt cuộc sẽ có lợi cho chính mình.
4. Người Ý thường dùng cử chỉ tay rất nhiều khi nói chuyện, tạo ra đặc trưng phong cách riêng của họ.